



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
16 беттің 1 беті

Силлабус

«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы
«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің
жұмыс оқу бағдарламасы

БВ10118 «Медициналық-профилактикалық іс» білім беру бағдарламасы

1.	Пән туралы жалпы мағлұмат		
1.1	Пән коды: DSSMMN 2215	1.6	Оқу жылы: 2024-2025
1.2	Пән атауы: Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері	1.7	Курсы: 2
1.3	Реквизитке дейінгі: Мамандыққа кіріспе	1.8	Семестрі: 3
1.4	Реквизиттен кейінгі: Қоғамдық денсаулық сақтау негіздері	1.9	Кредиттер саны: (ECTS): 3
1.5	Циклі: БП	1.10	Компоненті: ЖООК
2.	Пәннің мазмұны (50 сөзден көп емес)		
<p>Денсаулық сақтаудағы менеджмент. Менеджменттің негізгі функциялары мен түрлері. Денсаулық сақтаудағы басқару шешімдерінің жіктелуі. Көшбасшылық стильдері. Қақтығыстардың түрлері және олардан шығу жолдары. Денсаулық сақтау маркетингі. Маркетинг тұжырымдамалары. Маркетингтің негізгі тәсілдері. Маркетингтің түрлері мен функциялары. Коммерциялық емес маркетингтің анықтамасы. Маркетингті басқару процесі. Жарнама және қызметтер нарығын жылжыту.</p>			
3.	Жиынтық бағалау түрі		
3.1	Тестілеу ✓	3.5	Курстық
3.2	Жазбаша	3.6	Эссе
3.3	Ауызша	3.7	Жоба
3.4	Тәжірибелік дағдыларды бағалау	3.8	Басқа (көрсету)
4.	Пәннің мақсаты		
<p>Денсаулық сақтаудағы нарықтық экономика жағдайында болашақ кәсіби қызметті тиімді басқару үшін білім алушыларда денсаулық сақтаудағы қажетті маркетинг пен менеджмент туралы білім мен дағдылар кешенін қалыптастыру.</p>			
5.	Оқытудың соңғы нәтижелері (пәннің ОН)		
ОН1	Қазіргі заманғы менеджмент және маркетинг мәні мен өзіне тән белгілерін, даму тарихын, басқарушылық шешімдерді қабылдау теориясының негіздерін түсінеді.		
ОН 2	Стратегиялық менеджмент жүйесінде еңбекті ынталандырудың, тәуекелдерді басқарудың және кәсіби қызмет саласындағы менеджменттің ерекшеліктерін біледі.		
ОН 3	Нарықтық экономикадағы менеджмент функцияларын, экономикалық субъектінің қызметін ұйымдастыруды және маркетингтік қызметтің құрамдас элементтері, маркетинг принциптері мен әдістері және жоспарлау негіздерін біледі.		
ОН 4	Басқару әдістерінің жүйесі, басқару стильдері, қарым-қатынас және іскерлік қарым-қатынас дағдыларын тәжірибеде қолдана алады.		
ОН 5	Маркетингтегі жылжымалы және жылжымайтын мүлік нарығының конъюктурасын түсінеді, ұзақ мерзімді перспективаларды ескере отырып, тиісті нарықтағы сұраныс пен ұсыныстың динамикасын анықтай біледі.		
5.1	Пәннің ОН	Пәнді оқыту нәтижелерімен байланысты білім беру бағдарламасының оқыту нәтижелері	



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 2 беті

	ОН 1 ОН 3	ОН 1 Әлеуметтік-мінез-құлық, биомедициналық, гигиеналық, эпидемиологиялық және клиникалық ғылымдар саласындағы сенімді, заманауи, ғылыми негізделген ақпарат пен білімді сыни тұрғыдан талдайды және тәжірибеде қолданады.				
	ОН 2 ОН 5	ОН 2 Халықтың санитарлық-эпидемиологиялық саламаттылығын қамтамасыз ету мәселелерінде билік органдарымен, ұйымдармен, халықпен, қоғамдастық мүшелерімен, бұқаралық ақпарат құралдарымен тиімді кәсіби өзара іс-қимыл жасайды.				
	ОН 4	ОН 3 Ақпараттық технологияларды меңгерген, өз біліктілігі шеңберінде жаңа тәсілдерді енгізу үшін халықтың санитариялық-эпидемиологиялық салауаттылығын қамтамасыз ету саласындағы ақпаратты тиімді пайдаланады және процестерді құжаттауды қамтамасыз ету үшін электрондық жүйелерді пайдаланады.				
6. Пән туралы толық ақпарат						
6.1	Кафедраның орналасқан жері: Әл-Фараби алаңы 3, ОҚМА № 4 оқу ғимараты, 2-і қабат, ауд. 1-14, www.ukma.kz					
6.2	Сағат саны	Дәріс	Тәжіриб. сабақ	ОБӨЖ	БӨЖ	
	90	6	24	9	51	
6.3	Апта/күні	Дәріс	Тәжіриб. сабақ	ОБӨЖ	БӨЖ	
	1/1	1	4	1	6	
	1/2	1	3	1	6	
	1/3	1	3	2	6	
	1/4	1	4	1	6	
	1/5	1	3	1	6	
	2/6	1	3	2	6	
	2/7	*	4	1	6	
7. Оқытушылар туралы мәлімет						
№	Аты-жөні	Лауазымы мен дәрежесі	Электрондық адресі	Ғылыми қызығушылық	Ғылыми жетістіктері	
1.	Мугалбекова Жанар Есенбековна	аға оқытушы	muqalbekoba82@mail.ru	Денсаулық сақтаудың өзекті мәселелері.	3 мақала шығарды.	
2.	Мүсірепова Забира Джайлаубаевна	аға оқытушы	zabira.musirepova1973@mail.ru	Денсаулық сақтаудың өзекті мәселелері.	4 мақала шығарды.	
8. Тақырыптық жоспар						
Апта/күн	Тақырып атауы	Пәннің қысқаша мазмұны	Пәннің ОН	Сағат саны	Оқыту технологиясының формасы / әдістері	Бағалау әдістері/ формалары
1	2	3	4	5	6	7



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 3 беті

1/1	Дәріс. Менеджментке кіріспе. Менеджмент ғылым ретінде.	Менеджмент анықтамасы, даму тарихы. Әлемдік тәжірибе.	ОН 1 ОН 3	1	Шолу	Кері байланыс сұрақтары
	Тәжірибелік сабақ. Менеджмент, оның мәні мен категориялары.	Менеджмент мазмұны. Менеджменттің мақсаттары мен міндеттері. Менеджмент қағидалары.	ОН 1 ОН 3	4	Ауызша сұрау	Чек парағын қолдана отырып, бағалау сұхбаты
	ОБӨЖ\БӨЖ Менеджментті қалыптастырудың тарихи алғышарттары және оның алғашқы мектептері.	Ғылыми менеджмент мектебі. Адами қатынастар мектебі.	ОН 1 ОН 3	1/6	Ауызша сұрау	Баяндама, презентация тест тапсырмалары/ тақырып бойынша
1/2	Дәріс. Денсаулық сақтау жүйесіндегі менеджмент.	Қазіргі денсаулық сақтау жүйесіндегі менеджменттің негізгі түсініктері.	ОН 2 ОН 5	1	Шолу	Кері байланыс сұрақтары
	Тәжірибелік сабақ. Денсаулық сақтаудағы менеджменттің негізгі функциялары.	Менеджменттегі жоспарлау, SWOT талдау және болжау.	ОН 2 ОН 5	3	Ауызша сұрау	Чек парағын қолдана отырып, бағалау сұхбаты
	ОБӨЖ\БӨЖ Басқару деңгейлері. Денсаулық сақтаудың жаңа менеджерлері. Ұғымдар: менеджмент, менеджер, әкімші, кәсіпкер.	Менеджерлердің пайдалылығын барынша арттыру. Менеджерлердің қызметін бағалау.	ОН 2 ОН 5	1/6	Ауызша сұрау	Баяндама, презентация тест тапсырмалары/ тақырып бойынша
1/3	Дәріс. Медициналық қызмет	Басқарушылық шешім қабылдау себептері. Басқару шешімдерінің	ОН 1 ОН 3	1	Шолу	Кері байланыс сұрақтары



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 4 беті

	барысындағы басқарушылық шешімдер.	типологиясы. Басқарушылық шешімдерді қабылдау тәсілдері.				
	Тәжірибелік сабақ. Маркетингтік зерттеулер: міндеттері, жіктелуі.	Маркетингтік зерттеу процесінің мазмұны. Бастапқы маркетингтік зерттеу әдістері. Қайталама маркетингтік зерттеу әдістері.	ОН 1 ОН 3	3	Ауызша сұрау	Чек парағын қолдана отырып, бағалау сұхбаты
	ОБӨЖ\БӨЖ Медициналық қызметтер нарығын талдау. Маркетинг кешенінің ерекшеліктері.	Медициналық қызметтердің құрылымы. Нарық түрін анықтау. Нарықты сегментациялау.	ОН 1 ОН 3	2/6	Ауызша сұрау	Баяндама, презентация тест тапсырмалары/ тақырып бойынша
1/4	Дәріс. Менеджментке қойылатын заманауи тәсілдер.	Басқару ғылымы. Әмбебаптылық және жаһандану.	ОН 4	1	Шолу	Кері байланыс сұрақтары
	Тәжірибелік сабақ. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің түрлері және олардың жалпы сипаттамалары. Басқарудың ұйымдастырушылық құрылымдары.	Басқарудың иерархиялық ұйымдық құрылымдары.	ОН 4	4	Ауызша сұрау	Чек парағын қолдана отырып, бағалау сұхбаты
	ОБӨЖ\БӨЖ Шешім қабылдау мәселесі бойынша негізгі ұғымдар. Шешімдердің сапасы. Шешім қабылдау процесінде кемшіліктер. Аралық бақылау-1	Басқарушылық шешімдер қабылдау мәселелері. Басқарушылық шешімдер қабылдау процесінің кезеңдері	ОН 4	1/6	Ауызша сұрау Тест	Баяндама, презентация тест тапсырмалары/ тақырып бойынша Аралық аттестаттау -ға арналған чек-парағы



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 5 беті

1/5	Дәріс. Мотивация басқару функциясы ретінде. Бақылау басқарудың функциясы ретінде.	Мотивацияның тарихи аспектілері. Мотивацияның мазмұнды теориялары. Мотивацияның процедуралық теориялары. Материалдық және материалдық емес мотивация. Бақылаудың мәні мен әдістері. Бақылау кезеңдері.	ОН 1 ОН 3	1	Шолу	Кері байланыс сұрақтары
	Тәжірибелік сабақ. Басқарудағы көшбасшылық және билік. Ықпал ету және билік формалары.	Көшбасшылық. Көшбасшылықтың негізгі түсініктері мен теориялары. Көшбасшылыққа заманауи көзқарас. Билік түрлері.	ОН 1 ОН 3	3	Ауызша сұрау	Чек парағын қолдана отырып, бағалау сұхбаты
	ОБӨЖ\БӨЖ Жанжалды жағдайды басқару. Жанжалдарды басқарудағы менеджердің рөлі мен қатысуы.	Жанжалды анықтау. Жанжалдың себептері. Жанжалдың даму кезеңдері және оның салдары.	ОН 1 ОН 3	1/6	Ауызша сұрау	Баяндама, презентация тест тапсырмалары/ тақырып бойынша
2/6	Дәріс. Маркетингтің мәні мен түсінігі.	Денсаулық сақтау жүйесіндегі маркетинг: мәні мен ерекшеліктері.	ОН 1 ОН 3	1	Шолу	Кері байланыс сұрақтары
	Тәжірибелік сабақ. Денсаулық сақтаудағы маркетингтік орта, олардың сипаттамасы	Денсаулық сақтаудағы маркетингтің негізгі түсініктері. Маркетинг түрлері. Маркетингтің функциялары мен жіктелуі.	ОН 1 ОН 3	3	Ауызша сұрау	Чек парағын қолдана отырып, бағалау сұхбаты
	ОБӨЖ\БӨЖ Медициналық қызмет маркетинг объектісі ретінде.	Медицинадағы маркетингтің ерекшеліктері. Медициналық	ОН 1 ОН 3	2/6	Ауызша сұрау	Баяндама, презентация тест тапсырмалар



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 6 беті

	Денсаулық сақтаудағы маркетингтің рөлі.	ұйымның маркетинг-менеджменті.				ы/ тақырып бойынша
2/7	Тәжірибелік сабақ. Басқару түрлері. Басқару функциялары.	Басқару функцияларының жалпы сипаттамасы. Жоспарлау басқару функциясы ретінде.	ОН 2 ОН 5	4	Ауызша сұрау	Чек парағын қолдана отырып, бағалау сұхбаты
	ОБӨЖ\БӨЖ Ұйым басқару функциясы ретінде. Аралық бақылау-2	Ұйымның анықтамасы. Ресми және бейресми ұйымдар.	ОН 2 ОН 5	1/6	Ауызша сұрау Тест	Баяндама, презентация тест тапсырмалары/ тақырып бойынша Аралық аттестаттау -ға арналған чек-парағы
	Аралық аттестаттауды дайындау және өткізу		9 сағат			
9.	Оқыту және бағалау әдістері					
9.1	Дәріс	Шолу				
9.2	Тәжірибелік сабақ	Ауызша сұрау				
9.3	БӨЖ/ОБӨЖ	Ауызша сұрау				
9.4	Аралық бақылау	Тест				
10.	Бағалау критерийлері					
10.1	Пәннің оқыту нәтижелерін бағалау критерийлері					
№ ОН	Білім беру нәтижелерінің атауы	Қанағаттан арлықсыз	Қанағаттанарлық	Жақсы	Өте жақсы	
ОН1	Қазіргі заманғы менеджмент және маркетинг мәні мен өзіне тән белгілерін, даму тарихын, басқарушылық шешімдерді қабылдау теориясының негіздерін	1. Заманауи менеджмент пен маркетингтің мәні: Менеджмент пен маркетингтің заманауи тәсілдері мен әдістері туралы нақты түсініктері	1. Қазіргі менеджмент пен маркетингтің мәні: Қазіргі заманғы менеджмент пен маркетингтің негізгі аспектілері мен тенденциялары туралы негізгі түсінігі бар. Қазіргі заманғы	1. Заманауи менеджмент пен маркетингтің мәні: Менеджмент және маркетинг саласындағы заманауи тенденциялар мен жаңалықтарды терең түсінеді. Тәжірибеде қолданылатын жаңа концепциялар мен технологияларды	1. Заманауи менеджмент пен маркетингтің мәні: Менеджмент пен маркетингтің заманауи теориялары мен тәжірибесі туралы терең зерттеу білімі бар. Инновациялық стратегиялар мен тұжырымдамаларды әзірлейді. 2. Менеджмент пен	



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 7 беті

	<p>түсінеді.</p>	<p>жоқ. Мысалы, мен цифрландыру, тұрақты даму және т.б. сияқты негізгі ұғымдармен таныс емеспін. 2. Менеджмент пен маркетингтің даму тарихы: Менеджмент пен маркетингтік ойдың дамуының негізгі кезеңдерін біледі, бірақ олардың қазіргі тәжірибеге әсерін терең талдай алмас да. Маңызды сандар мен ұғымдарды айта алады. 3. Басқару шешімдерін қабылдау теориясының негіздері: Басқару шешімдерін қабылдаудың негізгі үлгілері мен құралдарын түсінеді. Оңтайлы стратегияларды бағалау және таңдау үшін негізгі аналитикалық әдістерді қолдана алады.</p>	<p>менеджерлер мен маркетингтік ойлардың даму тарихы: Менеджмент пен маркетингтік ойлардың дамуының негізгі кезеңдерін біледі, бірақ олардың қазіргі тәжірибеге әсерін терең талдай алмас да. Маңызды сандар мен ұғымдарды айта алады. 3. Басқару шешімдерін қабылдау теориясының негіздері: Басқару шешімдерін қабылдаудың негізгі үлгілері мен құралдарын түсінеді. Оңтайлы стратегияларды бағалау және таңдау үшін негізгі аналитикалық әдістерді қолдана алады.</p>	<p>сыни тұрғыдан бағалай алады. 2. Менеджмент пен маркетингтің даму тарихы: Менеджмент пен маркетингтік ойдың даму тарихы мен эволюциясы туралы терең білімін көрсетеді, олардың қазіргі заманғы басқару стратегиялары мен әдістеріне әсерін талдай алады. 3. Басқару шешімдерін қабылдау теориясының негіздері: Басқару шешімдерін қабылдаудың әртүрлі үлгілері мен әдістерін игереді. Күрделі бизнес мәселелерін шешу үшін алдыңғы қатарлы аналитикалық әдістерді қолдана алады.</p>	<p>маркетингтің даму тарихы: Менеджмент пен маркетингтік ойлардың дамуының тарихи аспектілері туралы сараптамалық түсінігі бар, олардың қазіргі бизнес тәжірибесіне әсерін анықтап, талдай алады. 3. Басқару шешімдері теориясының негіздері: Басқару шешімдерінің теориясы саласындағы тамаша білім мен дағдыларды көрсетеді және деректер мен сценарийлерді терең талдау негізінде басқарудың күрделі стратегияларын әзірлеуге және жүзеге асыруға қабілетті.</p>
--	------------------	---	---	--	---



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 8 беті

<p>ОН2</p>	<p>Стратегиялық менеджмент жүйесінде еңбекті ынталандырудың, тәуекелдерді басқарудың және кәсіби қызмет саласындағы менеджменттің ерекшеліктерін біледі.</p>	<p>таныс емес.</p> <p>1. Еңбекті ынталандыру: Персоналды ынталандырудың негізгі әдістерін жеткіліксіз білу. Мысалы, мотивациялық марапаттардың әртүрлі түрлері туралы білімнің болмауы немесе олардың жұмыс өнімділігіне әсері.</p> <p>2. Тәуекелдерді басқару: Кәсіби саладағы тәуекелдерді басқарудың негізгі принциптерін түсінбейді. Мысалы, ол жоба тәуекелдерін бағалай алмайды немесе оларды азайту әдістерін білмейді.</p> <p>3. Стратегиялық менеджмент жүйесіндегі менеджмент: Оперативтік және стратегиялық басқару арасындағы байланыс туралы білімнің</p>	<p>1. Еңбекті ынталандыру: Қаржылық және қаржылық емес ынталандыру сияқты қызметкерлерді ынталандырудың негізгі әдістерін біледі, бірақ оларды нақты міндеттер мен жағдайларға тиімді бейімдей алмауы мүмкін.</p> <p>2. Тәуекелдерді басқару: Тәуекелдерді басқарудың негізгі принциптерін түсінеді және тәуекелдерді анықтау және талдау үшін негізгі құралдарды пайдалана алады. Тәуекелді азайтудың стандартты әдістерін қолдана алады.</p> <p>3. Стратегиялық басқару жүйесіндегі менеджмент: Операциялық әрекеттерді ұйымның жалпы стратегиялық мақсаттарымен байланыстыра алады. Стратегиялық және операциялық процестерді құрудың маңыздылығын түсінеді.</p>	<p>1. Еңбекті ынталандыру: Қызметкерлерді ынталандырудың әртүрлі әдістерін терең түсінеді және оларды әртүрлі жағдайларда, персоналдың ерекшеліктері мен қажеттіліктерін ескере отырып қолдануды біледі.</p> <p>2. Тәуекелдерді басқару: тәуекелдерді басқару құралдарын, соның ішінде жан-жақты талдау және тәуекелдерді азайту стратегияларын кәсіби түрде меңгерген. Ұйымның әртүрлі деңгейлеріндегі тәуекелдерді тиімді басқара алады.</p> <p>3. Стратегиялық басқару жүйесіндегі менеджмент: Операциялық мүмкіндіктер мен шектеулерді ескере отырып, стратегиялық бастамаларды әзірлеуге және жүзеге асыруға қабілетті. Жалпы стратегияға сәйкес оперативті басқару жүйесін құра алады.</p>	<p>1. Қызметкерлерді ынталандыру: қызметкерлерді ынталандырудың жеке және инновациялық тәсілдерін дамыта отырып, қызметкерлерді ынталандыру және ынталандыру салаларында тамаша білім мен дағдыларды көрсетеді.</p> <p>2. Тәуекелдерді басқару: Тәуекелдерді және олардың ұйымның стратегиялық мақсаттарына әсерін терең түсінеді. Жоғары нәтижелерге қол жеткізу үшін тәуекелдерді басқарудың күрделі стратегияларын әзірлейді және енгізеді.</p> <p>3. Стратегиялық менеджмент жүйесіндегі менеджмент: Стратегиялық және жедел басқаруды біріктіруде бірегей дағдыларға ие, күрделі стратегиялық жобалар мен бастамаларды сәтті жүзеге асырады, олардың ағымдағы қызметпен және ресурстармен байланысын қамтамасыз етеді.</p>
------------	--	--	---	--	---



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 9 беті

		болмауы. Мысалы, операциялық шешімдер стратегиялық мақсаттарға жетуге қалай әсер ететінін түсінбеу.			
ОНЗ	Нарықтық экономикадағы менеджмент функцияларын, экономикалық субъектінің қызметін ұйымдастыруды және маркетингтік қызметтің құрамдас элементтері, маркетинг принциптері мен әдістері және жоспарлау негіздерін біледі.	1. Нарықтық экономикадағы менеджменттің функциялары: Нарықтық экономикадағы менеджменттің рөлі мен функциялары туралы түсініктері жоқ. Мысалы, нарық жағдайына бейімделудің маңыздылығын түсінбейді немесе басқарудың негізгі функциялары мен таныс емес. 2. Шаруашылық жүргізуші субъектінің қызметін ұйымдастыру: Мен шаруашылық жүргізуші субъектіні ұйымдастыру мен басқарудың негізгі принциптері мен таныс емесін. Мысалы, ол	1. Нарықтық экономикадағы менеджменттің функциялары: Нарықтық экономикадағы менеджменттің рөлі туралы негізгі түсінігі бар. Бәсекелестік және құбылмалы нарық жағдайында басқарудың негізгі функцияларын сипаттай алады. 2. Шаруашылық жүргізуші субъектінің қызметін ұйымдастыру: Шаруашылық жүргізуші субъектіні ұйымдастыру мен басқарудың негізгі принциптерін біледі. Ұйым ішіндегі құрылым мен негізгі процестерді сипаттай алады. 3. Маркетинг қызметінің құрамдас бөліктері: Маркетингтік стратегия мен тактиканың негізгі элементтерін	1. Нарықтық экономикадағы менеджменттің функциялары: Нарықтық экономикадағы менеджменттің функцияларын терең түсінеді. Менеджменттің бизнес-процестер мен стратегиялық шешімдерге әсерін талдай және болжай алады. 2. Шаруашылық жүргізуші субъектінің қызметін ұйымдастыру: Шаруашылық жүргізуші субъектіні ұйымдастыру және басқару бойынша терең білімге ие. Тиімді ұйымдық құрылымдар мен басқару процестерін дамыта алады. 3. Маркетингтің құрамдас бөліктері: Маркетингтік стратегияның негізгі элементтерін және олардың өзара әрекеттесуін толық түсінуді көрсетеді. Компанияның стратегиялық мақсаттары негізінде кешенді маркетингтік жоспарлар жасай алады.	1. Нарықтық экономикадағы менеджменттің функциялары бойынша көрнекті білім мен дағдыларды көрсетеді. Нарықтық құбылмалылық жағдайында басқарудың инновациялық тәсілдерін әзірлеуге қабілетті. 2. Шаруашылық жүргізуші субъектінің қызметін ұйымдастыру: Шаруашылық жүргізуші субъектілерді ұйымдастыру және басқару саласында сараптамалық білімі бар. Ең жақсы ұйымдастырушылық тәжірибелер мен басқару стратегияларын жүзеге асыра алады. 3. Маркетингтік қызметтің құрамдас бөліктері: Күрделі маркетингтік стратегияларды әзірлеу және енгізу бойынша терең білімі мен тәжірибесі бар. Маркетингтік тәсілдерді әртүрлі нарықтық жағдайлар мен қиындықтарға бейімдей алады. 4. Маркетинг принциптері мен әдістері: Маркетинг принциптері



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 10 беті

		<p>ұйымдағы процестерді қалай құрылымдау керектігін түсінбейді немесе ресурстар мен қажеттіліктерді бағалауды білмейді.</p> <p>3. Маркетингтік қызметтің құрамдас бөліктері: Маркетингтік стратегия мен тактиканың негізгі элементтері туралы түсінігі жоқ. Мысалы, нарықты зерттеу, нарықты сегменттеу немесе баға белгілеумен таныс емес.</p> <p>4. Маркетингтің принциптері мен әдістері: Маркетингтік стратегияны қалыптастыру мен жүзеге асырудың негізгі принциптерін түсінбейді. Мысалы, өнім, баға, жылжыту және тарату (4Ps) ұғымдарымен таныс емес.</p> <p>5. Жоспарлау негіздері:</p>	<p>түсінеді. Нарықты сегменттеуді, өнімді орналастыруды және бағаны басқарудың негізгі тәсілдерін түсіндіре алады.</p> <p>4. Маркетингтің принциптері мен әдістері: Маркетингтің негізгі принциптерімен және маркетингтік стратегияны қалыптастыру әдістерімен танысу. Маркетингтік бағдарламаларды талдау және әзірлеу үшін негізгі құралдарды пайдалана алады.</p> <p>5. Жоспарлау негіздері: Менеджмент және маркетинг саласында негізгі жоспарларды құрастыра алады. Мақсаттар мен міндеттерді құрылымдай алады, оларға жету үшін негізгі көрсеткіштер мен ресурстарды анықтай алады.</p>	<p>4. Маркетингтің принциптері мен әдістері: Маркетинг құралдары мен әдістерінің кең арсеналына иелік етеді. Бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізу үшін озық аналитикалық және стратегиялық тәсілдерді қолдана алады.</p> <p>5. Жоспарлау негіздері: Менеджмент пен маркетингтің кешенді және стратегиялық жоспарларын жасай алады. Жоспарларды ұйымның жалпы стратегиялық бағытымен біріктіруге және олардың орындылығын бағалауға қабілетті.</p>	<p>мен әдістері бойынша жоғары деңгейдегі тәжірибені көрсетеді. Инновациялық маркетинг тұжырымдамаларын жасай алады және маркетингтік жобаларды тиімді басқара алады.</p> <p>5. Жоспарлау негіздері: Менеджмент және маркетинг салаларында стратегиялық және операциялық жоспарларды әзірлеуде сараптамалық білім мен дағдыларға ие. Жоспарларды компанияның жалпы стратегиясымен біріктіруге және олардың сәтті орындалуын қамтамасыз етуге қабілетті.</p>
--	--	--	---	---	---



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 11 беті

		<p>Менеджмент және маркетинг саласында негізгі жоспарларды құрастыруды білмейді. Мысалы, олар бюджеттеу процесімен таныс емес немесе жоспардағы тапсырмалар мен мақсаттарды қалай құрылымдау керектігін білмейді.</p>			
ОН4	<p>Басқару әдістерінің жүйесі, басқару стильдері, қарым-қатынас және іскерлік қарым-қатынас дағдыларын тәжірибеде қолдана алады.</p>	<p>1. Басқару әдістерінің жүйесі: Басқарудың негізгі әдістерін практикалық жағдайларда қолдана алмау. Мысалы, жоспарлау, ұйымдастыру, көшбасшылық және бақылау принциптерімен таныс емес. 2. Басқару стильдері: Басқарудың әртүрлі стильдері және олардың әртүрлі жағдайларда қолданылуы туралы түсінігі жоқ. Мысалы, ол авторитарлық және</p>	<p>1. Басқару әдістерінің жүйесі: Басқарудың негізгі әдістерін меңгереді және оларды типтік жағдайларда қолдана алады. Қарапайым жоспарлар мен ұйымдық құрылымдарды жасап, жүзеге асыра алады. 2. Басқару стильдері: Негізгі басқару стильдерімен және олардың сипаттамаларымен танысу. Белгілі бір тапсырмаға немесе топқа байланысты сәйкес стильді таңдай алады. 3. Қарым-қатынас және іскерлік қарым-қатынас</p>	<p>1. Басқару әдістерінің жүйесі: Басқару әдістері саласында терең білімі мен дағдысы бар. Ұйымның стратегиялық мақсаттарына жету үшін әртүрлі әдістерді бейімдеуге және біріктіруге қабілетті. 2. Басқару стильдері: Жағдайға және команданың қажеттіліктеріне байланысты басқару стильдерін таңдауда икемділік көрсетеді. Топты ортақ мақсаттарға жетуге ынталандырып, бағыттай алады. 3. Қарым-қатынас және іскерлік қарым-қатынас дағдылары: Іскерлік қарым-қатынаста жоғары кәсіби деңгейге ие. Әртүрлі</p>	<p>1. Басқару әдістерінің жүйесі: Басқарудың озық әдістері мен инновациялық тәсілдерін меңгереді. Тиімділігі жоғары күрделі стратегиялық жоспарлар мен жобаларды құруға және жүзеге асыруға қабілетті. 2. Басқару стильдері: Оңтайлы нәтижелерге қол жеткізу үшін басқару стильдерін таңдау және бейімдеу бойынша сарапшылық білімі мен дағдысы бар. Әртүрлі топтар мен жобаларды сәтті басқара алады. 3. Қарым-қатынас және іскерлік дағдылар: кәсіби түрде тамаша қарым-қатынас дағдыларын көрсетеді. Компанияны тиімді ұсынуға, ұзақ мерзімді іскерлік қарым-қатынастарды құруға және жанжалдарды басқаруға қабілетті.</p>



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 12 беті

		<p>демократиялық басқару стильдерінің айырмашылығын білмейді.</p> <p>3. Қарым-қатынас және іскерлік дағдылар: Тиімді қарым-қатынас дағдылары жоқ. Әріптестермен, клиенттермен немесе бағыныштылармен байланыс орнатуда қиындықтар туындауы мүмкін.</p>	<p>дағдылары: негізгі коммуникациялық және іскерлік қарым-қатынас дағдыларына ие. Идеялар мен нанымдарды тиімді ұсына алады және басқалардың көзқарастарын тыңдап, қарастыра алады.</p>	<p>деңгейлермен және санаттағы қызметкерлермен, клиенттермен және серіктестермен тиімді әрекеттесе алады.</p>	
ОН5	<p>Маркетингтегі жылжымалы және жылжымайтын мүлік нарығының конъюктурасын түсінеді, ұзақ мерзімді перспективаларды ескере отырып, тиісті нарықтағы сұраныс пен ұсыныстың динамикасын анықтай біледі.</p>	<p>1. Нарық жағдайын түсіну: Жылжымалы және жылжымайтын мүлік нарығына әсер ететін факторлар туралы нақты түсінігі жоқ. Мысалы, мен жылжымайтын мүлік нарығына әсер ететін негізгі экономикалық, әлеуметтік-мәдени және саяси аспектілермен таныс емеспін.</p> <p>2. Сұраныс пен ұсыныс динамикасын анықтау: Жылжымайтын</p>	<p>1. Нарық жағдайын түсіну: Жылжымалы және жылжымайтын мүлік нарығына әсер ететін факторлар туралы негізгі түсінікке ие. Жылжымайтын мүлік нарығына әсер ететін негізгі экономикалық және әлеуметтік-мәдени аспектілерді сипаттай алады.</p> <p>2. Сұраныс пен ұсыныс динамикасын анықтау: Жылжымайтын мүлік нарығындағы сұраныс пен ұсыныстың</p>	<p>1. Нарық жағдайын түсіну: Жылжымалы және жылжымайтын мүлік нарығына әсер ететін факторларды терең түсінеді. Экономикалық, саяси, әлеуметтік және технологиялық үрдістерге кешенді талдау жүргізе алады.</p> <p>2. Сұраныс пен ұсыныс динамикасын анықтау: Жылжымайтын мүлік нарығындағы сұраныс пен ұсыныстың өзгеруін талдау және болжау қабілетін көрсетеді. Әр түрлі статистикалық талдау және модельдеу әдістерін қолдана алады.</p>	<p>1. Нарық жағдайын түсіну: жылжымалы және жылжымайтын мүліктің нарықтық жағдайын талдауда тамаша білім мен дағдыларды көрсетеді. Нарықтың барлық аспектілерін терең түсінуге негізделген болжамдар мен ұсыныстарды әзірлеуге қабілетті.</p> <p>2. Сұраныс пен ұсыныс динамикасын анықтау: Жылжымайтын мүлік нарығындағы сұраныс пен ұсыныс динамикасын талдау және болжау бойынша сарапшылық дағдылары бар. Нарық белсенділігіне әртүрлі факторлардың әсерін бағалау үшін алдыңғы қатарлы аналитикалық әдістерді қолдана алады.</p> <p>3. Ұзақ мерзімді перспективаларды қарастыру:</p>



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 13 беті

	<p>н мүлік нарығындағы сұраныс пен ұсыныстың өзгеруіне талдау жасауды білмейді. Мысалы, ол демографиялы қ немесе экономикалық жағдайдағы өзгерістердің жылжымайтын мүлік нарығына әсерін бағалай алмайды.</p> <p>3. Ұзақ мерзімді перспективаларды қарастыру: Жылжымайтын мүлік нарығындағы ұзақ мерзімді үрдістер мен перспективаларды болжай алмау. Мысалы, инфрақұрылымдық жобалардың маңыздылығын немесе заңнамадағы өзгерістерді ескермейді.</p>	<p>ағымдағы өзгерістерін талдай алады. Баға тенденциялары мен сату көлеміне негізгі талдау жүргізе алады.</p> <p>3. Ұзақ мерзімді перспективаларды қарастыру: Жылжымайтын мүлік нарығындағы негізгі ұзақ мерзімді тенденциялар мен перспективаларды біледі. Нарық жағдайын бағалау кезінде қаланы жоспарлау, қоршаған ортаны қорғау ережелері және демографиялық өзгерістер сияқты маңызды факторларды ескеруі мүмкін.</p>	<p>3. Ұзақ мерзімді перспектива: жылжымайтын мүлік нарығындағы ұзақ мерзімді трендтер мен перспективалар туралы сараптамалық білімге ие. Қалалық инфрақұрылымдағы өзгерістер, климаттың өзгеруі және демографиялық процестер сияқты күрделі факторларды нарықтық талдауға біріктіруге қабілетті.</p>	<p>Жылжымайтын мүлік нарығындағы ұзақ мерзімді перспективалар мен тенденцияларды болжау бойынша жоғары деңгейдегі тәжірибеге ие. Жаһандық экономикалық өзгерістер мен қалалық ортадағы трансформациялар сияқты күрделі және ұзақ мерзімді әсерлерді ескеретін стратегиялық жоспарларды әзірлеуге қабілетті.</p>
--	---	--	--	---

10.2

Бағалау әдістері және критерийлері

Практикалық сабаққа арналған тексеру парағы

Бағалау критериясы	Деңгей			
	Өте жақсы	Жақсы	Қанағаттанарлық	Қанағаттанарлықсыз



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 14 беті

	90 – 100	70-89	50-69	<50
Ауызша сұрау	30-40	25-35	20-30	< 19
Қарастырылатын тақырып бойынша негізгі терминдер мен анықтамаларды білу	20-20	15-18	10-15	< 15
Электрондық ақпарат көздерін қолдана білу, жауап беру кезіндегі қосымша әдеби дереккөздерге сілтемелер, қосымша конспект	20-20	15-18	10-12	< 10
Қарастырылатын тақырыптың болашақ мамандықпен өзара байланысын анықтай білу, нақты практикалық мысалдар келтіре білу	20-20	15-18	10-12	< 5

БӨЖ-ге арналған тексеру парағы

Бақылау түрі	Баға	Бағалау критерийлері
Тақырыптың презентациясы	Өте жақсы Бағаға сәйкес : А (95-100%); А- (90-94%)	5 әдебиетті қолдана отырып 20-дан кем емес слайдтар дайындалған. Слайдтар сапалы мазмұнды. Қорғау кезінде терең білім көрсетті. Сұрақтарға толық жауап берді. Презентация берілген мерзімге дейін тапсырылды.
	Жақсы Бағаға сәйкес: В+ (85-89%); В (80-84%); В- (75-79%); С+ (70-74%).	4 әдебиетті қолдана отырып 18-ден кем емес слайдтар дайындаған. Слайдтар сапалы мазмұнды. Қорғау кезінде терең білім көрсетті. Сұрақтарға толық жауап берді, кейбір жауаптарда кемшіліктер жіберді. Презентация берілген мерзімге дейін тапсырылды.
Қанағаттанарлық	Қанағаттанарлық Бағаға сәйкес: С (65-69%); С- (60-64%); D+ (55-59%); D (50-54%).	3 әдебиетті қолдана отырып 15-тен кем емес слайдтар дайындаған. Слайдтар сапалы емес. Қорғау кезінде терең білім көрсетпеді. Сұрақтарға толық жауап бермеді, кейбір жауаптарда кемшіліктер жіберді. Презентация берілген мерзімге дейін тапсырылған жоқ.
	Қанағаттанарлықсыз Бағаға сәйкес: FX (25-49%) F(0-24%)	3 әдебиеттен кем қолдана отырып, 10-нан кем слайдтар дайындаған.Слайдтар сапалы емес. Қорғау кезінде тақырыпты білмейді. Сұрақтарға толық жауап бермеді, кейбір жауаптарда кемшіліктер жіберді. Презентацияны берілген мерзімге дейін тапсырған жоқ.
	Өте жақсы Бағаға сәйкес : А (95-100%); А- (90-94%)	Баяндама тиянақты жасалған, берілген мерзімге дейін тапсырды. 7 әдебиеттен көп қолданып, 15 парақтан кем болмауы тиіс. Баяндаманың тақырыбына сәйкес суреттер, кестелер көрсетілген. Баяндаманы қорғау кезінде оқымай, өзі айтып берді. Берілген сұрақтарға мүлтіксіз жауап берді.



Баяндама дайындау және қорғау	<p>Жақсы Бағаға сәйкес: В+ (85-89%); В (80-84%); В- (75-79%); С+ (70-74%).</p>	Баяндама тиянақты жасалған, берілген мерзімге дейін тапсырды. 5 әдебиеттен көп қолданып, 10 парақтан кем болмауы тиіс. Баяндаманың тақырыбына сәйкес суреттер, кестелер көрсетілген. Баяндаманы қорғау кезінде оқымай, өзі айтып берді. Берілген сұрақтарға жауап толық болмады.
	<p>Қанағаттанарлық Бағаға сәйкес: С (65-69%); С- (60-64%); D+ (55-59%) D- (50-54%)</p>	Баяндама тиянақты жасалған, берілген мерзімге дейін тапсырды. 3 әдебиеттен көп қолданып, 8 парақтан кем болмауы тиіс. Баяндаманың тақырыбына сәйкес суреттер, кестелер көрсетілген. Баяндаманы қорғау кезінде оқыды. Берілген сұрақтарға жауап толық болмады.
	<p>Қанағаттанарлықсыз Бағаға сәйкес: FХ (25-49%) F(0-24%)</p>	Баяндама тиянақты жасалмаған, берілген мерзімге дейін тапсырмады. Тақырыпқа сәйкес суреттер, кестелер көрсетілмеген. Баяндаманы қорғау кезінде оқыды. Берілген сұрақтарға жауап берген кезде дөрекі қателер жіберді.
Тест тапсырмаларын әзірлеу	<p>Өте жақсы Бағаға сәйкес : А (95-100%); А- (90-94%)</p>	Тест сұрақтары 20 сұрақтан кем болмау керек. Өз уақытысында тапсырылған. Тест сұрақтары мазмұнды, тиянақты жасалған. Дұрыс жауаптары көрсетілген.
	<p>Жақсы Бағаға сәйкес: В+ (85-89%); В (80-84%); В- (75-79%); С+ (70-74%).</p>	Тест сұрақтары 18 сұрақтан кем болмау керек. Өз уақытысында тапсырылған. Тест сұрақтары мазмұнды, тиянақты жасалған. Сұрақтары бір типті емес. Дұрыс жауаптары көрсетілген.
	<p>Қанағаттанарлық Бағаға сәйкес: С (65-69%); С- (60-64%); D+ (55-59%); D- (50-54%).</p>	Тест сұрақтары 15 сұрақтан кем болмау керек. Өз уақытысында тапсырылған. Тест сұрақтары мазмұнды, тиянақты емес. Дұрыс жауаптарының барлығы көрсетілмеген.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы «Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы		58-12-2024 () 20 беттің 16 беті

	Қанағаттанарлықсыз Бағаға сәйкес: FX (25-49%) F(0-24%)	Тест сұрақтары 10 сұрақтан кем. Өз уақытысында тапсырмаған. Тест сұрақтары мазмұнды, тиянақты жасалмаған. Дұрыс жауаптары көрсетілмеген.
--	--	--

Аралық аттестаттауға арналған тексеру парағы

Бақылау түрі	Баға	Бағалау белгілері
Тестілеу	«Өте жақсы» Келесі бағаларға сәйкес А (4,0; 95-100%); А- (3,67; 90-94%).	90-100% дұрыс жауаптар.
	«Жақсы» Келесі бағаларға сәйкес В+ (3,33; 85-89%); В (3,0; 80-84%); В- (2,67; 75-79%); С+ (2,33; 70-74%).	70-89% дұрыс жауаптар.
	«Қанағаттанарлық» Келесі бағаларға сәйкес С (2,0; 65-69%); С- (1,67; 60-64%); D+ (1,0; 50-54%).	50-69% дұрыс жауаптар.
	«Қанағаттанарлықсыз» Келесі бағаларға сәйкес FX (0,5; 25-49%); F (0; 0-24 %).	50%-дан төмен дұрыс жауаптар.

Білімді бағалаудың көпбалдық жүйесі

Әріптік жүйемен бағалау	Баллдардың сандық эквиваленті	Пайыздық мазмұны	Дәстүрлі жүйе бойынша бағалау
A	4,0	95-100	Өте жақсы
A -	3,67	90-94	
B +	3,33	85-89	Жақсы
B	3,0	80-84	
B -	2,67	75-79	
C +	2,33	70-74	Қанағаттанарлық
C	2,0	65-69	
C -	1,67	60-64	
D+	1,33	55-59	
D-	1,0	50-54	Қанағаттанарлықсыз
FX	0,5	25-49	
F	0	0-24	

11. Оқу ресурстары

Әдебиет	Негізгі әдебиеттер: Сыздықова, К. Ш. Менеджмент в здравоохранении [Текст] : учебное пособие / К. Ш. Сыздықова, А. Р. Рыскулова, Ж. С. Тулебаев. - Алматы : ИП Изд-во "Ақнұр", 2015. - 236 с Сыздықова, К. Ш. Денсаулық сақтаудағы экономика мен маркетинг: дәрістік топтама / К. Ш. Сыздықова, Ж. С. Төлебаев, А. А. Маукенова. - Алматы : АҚНҰР, 2015. - 214 бет. Сыздықова, К. Ш. Экономика и маркетинг в здравоохранении : учебное пособие / . -
---------	---



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 17 беті

Алматы : ИП "Ақнұр", 2015. - 274 с.

Денсаулық сақтаудағы менеджмент [Мәтін] : оқу құралы / М. М. Мұхамбеков. - ; Ресей Халықтар достығы ун-ті мен Л. Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық ун-ті әзірлеген. - Алматы : Эверо, 2014.

Менеджмент және денсаулық сақтауды ұйымдастыру [Текст] : мед. жоғары оқу орындары студенттеріне арналған оқулық / Р. К. Биғалиева ; ҚР БҒМ; Қаз.-Ресей мед. ун-ті. - Алматы : Эверо, 2013. - 304 бет.

Қосымша әдебиеттер:

Жакенова С.Р., Мағзумова Л.К., Битенова Б.С. Основы предпринимательства Ақнұр- 2021

Жакенова, С. Р.Кәсіпкерлік негіздері : / С. Р. Жакенова, Л. К. Мағзумова, Б.С. Битенова. - Қарағанды : АҚНҰР, 2019. - 236 бет

Электрондық ресурстар

Управление маркетингом: учебное пособие. Давлетова М.Т. - Алматы: ИП «LP-Zhasulan», 2021. - 528 с. <https://aknurpress.kz/reader/web/2846>

Социальный маркетинг: учебное пособие. Давлетова М.Т. - Алматы: ИП «LP-Zhasulan», 2021. - 330 с. <https://aknurpress.kz/reader/web/2845>

Денсаулық сақтаудағы менеджмент: Оқу құралы / М.М. Мұхамбеков -Алматы: «Эверо» баспасы, 2020 ж. - 348 бет. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/626/

Менеджмент және денсаулық сақтауды ұйымдастыру. Р.Қ.Биғалиева, – Алматы, - ТОО «Эверо» 2020. – 304 б. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/107/

Басқару Психологиясы: Оқулық құралы / Ж.Б. Оспанова - Алматы: «Эверо» баспасы, 2020. – 124 б. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/765/

Менеджмент в здравоохранении: учебное пособие (2-ое издание). К.Ш. Сыздыкова, Ж.С. Тулебаев, А.Р. Рыскулова. Алматы: ИП «АҚНҰР», 2019. - 236 с. <https://aknurpress.kz/reader/web/1365>

Денсаулық сақтаудағы менеджмент: дәрістік топтама (2-ші басылым). Ж.С. Төлебаев, К.Ш. Сыздыкова, А.А. Маукенова, Л.Т. Алшембаева – Алматы: ЖК «АҚНҰР баспасы», – 2019. – 258 бет. <https://aknurpress.kz/reader/web/1367>

Основы стратегического менеджмента: Учебное пособие. Утегулова Б.С., Мырзаханова Д.Ж. ЖК «LP-Zhasulan».– Алматы, 2019. – 194 б. <https://aknurpress.kz/reader/web/2349>

Экономика и маркетинг в здравоохранении: учебное пособие (2-ое издание). К.Ш. Сыздыкова, Ж.С. Тулебаев, Э.А. Актуреева. - Алматы: ИП «АҚНҰР», 2019. - 274 с. <https://aknurpress.kz/reader/web/1366>

Денсаулық сақтаудағы экономика және маркетинг: дәрістік топтама (2-ші басылым). Ж.С. Төлебаев, К.Ш. Сыздыкова, А.А. Маукенова. – Алматы: ЖК «АҚНҰР баспасы», - 2019. - 214 бет. <https://aknurpress.kz/reader/web/1368>

Маркетинг: оқу құралы (2-ші басылым). Ж.Т. Хишаева. - Қарағанды. – 2019. – 232 б. <https://aknurpress.kz/reader/web/1822>

Маркетингі басқару: оқу құралы / Қарғабаева С.Т. - Алматы: «АҚНҰР» баспасы». – 2018. – 226 бет. <https://aknurpress.kz/reader/web/1227>

Современный маркетинг: Учебное пособие. А.М. Алшынбай, М.Д. Каримова. - Алматы: ТОО «Medet Group». – 2017 –160 с. <https://aknurpress.kz/reader/web/1808>

12. Пән саясаты

1. Оқу үдерісіне белсенді қатысу.

2. Белсенділік болмаған жағдайда және тапсырмаларды орындамаған жағдайда айып шаралары



«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 18 беті

қолданылады және тәжірибелік сабақтың балы төмендейді.

3. Командада жұмыс істей білу.
4. Білім алушылардың ғылыми-зерттеу жұмыстарына және кафедраның оқу-әдістемелік үдерісін жетілдіру жөніндегі іс-шараларына белсенді қатысуы.
5. Аудиторияда техника қауіпсіздігін сақтау.
6. Аралық бақылауды белгіленген уақытта тапсыру.
7. Білім алушылардың білімін аралық бақылау теориялық оқытудың 4/7 күніне бір академиялық кезең ішінде кемінде екі рет оқу үлгерімінің оқу журналына және айыппұл балдарын ескере отырып, электрондық журналға аралық бақылаудың қорытындыларын қаулы ете отырып жүргізіледі. Дәлелді себепсіз аралық бақылауға келмеген білім алушы пән бойынша емтихан тапсыруға жіберілмейді. Аралық бақылау қорытындылары деканатқа бақылау күнінің соңына дейін баянат түрінде ұсынылады.
8. БӨЖ-ді кестеде көрсетілген мерзімде міндетті түрде тапсыру, жазбаша жұмыстардың барлық түрлері плагиатқа тексеріледі.
9. БӨЖ - де көрсетілген тапсырмалардың бірнеше түрінен білім алушы бір түрін таңдайды.
10. Емтиханға жіберу рейтингі тәжірибелік, аралық бақылаудың орташа балдарынан құралады. Емтиханға жіберу рейтингісін есептеу мысалы: ЖРБ (жіберу рейтингін бағалау) = 80 + 90 + 95 = 88,3; мұндағы 80-тәжірибелік сабақтың орташа бағасы; 90-БӨЖ орташа бағасы; 95-аралық бақылаудың орташа бағасы.
11. Білім алушы бақылаудың бір түрінен (ағымдық бақылау, №1 және/немесе №2 аралық бақылау) өтпелі балды жинамаса (50%) , пән бойынша емтиханға жіберілмейді.

13. Академияның моральдық - этикалық құндылықтарына негізделген академиялық саясат

Академиялық саясат. Білім алушының Ар намыс кодексі

Пән бойынша баға қою саясаты

Білім алушының курс аяқталғаннан кейінгі қорытынды бағасы (ҚБ) рұқсат беру рейтингісінің (РБР) бағасы мен қорытынды бақылау бағасының (ҚББ) қосындысынан тұрады және балдық-рейтингтік әріптік жүйеге сәйкес қойылады.

$$ҚБ = РБР + ҚББ$$

Рұқсат беру рейтингісін бағалау (РБР) 60 балға немесе 60% - ға тең және мыналарды қамтиды: ағымдағы бақылауды бағалау (АББ) және межелік бақылауды бағалау (МББ). **Ағымдағы бақылауды бағалау (АББ)** практикалық сабақтар мен БӨЖ сабақтарының орташасын бағалауды білдіреді.

Межелік бақылауды бағалау (МББ) екі межелік бақылаудың (МББ) орташа бағасын білдіреді.

Рұқсат беру рейтингісінің бағасы (60 балл) мына формула бойынша есептеледі:

$$РБР_{орт} * 0,2 + АББ_{орт} * 0,4$$

Қорытынды бақылау (ҚБ) тестілеу нысанында өткізіледі және білім алушы 40 балл немесе жалпы бағаның 40% - ын ала алады.

Тестілеу кезінде білім алушыға 50 сұрақ ұсынылады.

Қорытынды бақылауды есептеу мынадай түрде жүргізіледі: егер білім алушы 50 сұрақтың 45- іне дұрыс жауап берсе, бұл 90% құрайды. $90 \times 0,4 = 36$ балл.

14. Келісу, бекіту және қайта қарау

Кітапхана - ақпараттық орталығымен келісілген

Хаттама №

КАО жетекшісі

Қолы

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН

**MEDISINA
AKADEMIASY**

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ



SOUTH KAZAKHSTAN

**MEDICAL
ACADEMY**

АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»

«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 19 беті

күні			
14.06.2024	9	Р.И. Дарбичева	
Кафедрада бекітілген күні	Хаттама №	Кафедра меңгерушісі	Қолы
10.06.2024	15	Г.Ж. Сарсенбаева	
ББ АҚ мақұлданған күні	Хаттама №	ББ АҚ төрағасы	Қолы
11.06.2024	11	С.У. Ескерова	

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН

**MEDISINA
AKADEMIASY**

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ



SOUTH KAZAKHSTAN

**MEDICAL
ACADEMY**

АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»

«Әлеуметтік медициналық сақтандыру және қоғамдық денсаулық» кафедрасы

«Денсаулық сақтау саласындағы маркетинг және менеджмент негіздері» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасы

58-12-2024 ()
20 беттің 20 беті