

Навчальна програма «Як надавати платні послуги в медзакладі»

Пояснювальна записка

Навчальну програму «Як надавати платні послуги у медзакладі» (далі — Програма) розроблено з урахуванням стратегії реформування галузі охорони здоров'я, актуальних наукових розробок для ефективного управління закладом охорони здоров'я та на основі чинних нормативних документів.

Актуальність Програми зумовлена ключовою роллю керівника у забезпеченні належної організації процесу затвердження та надання платних послуг у закладі охорони здоров'я. Необхідною умовою успішної роботи закладу охорони здоров'я є економічна грамотність, ініціативність керівника, його вміння швидко орієнтуватися у нормативній базі, самостійно здобувати інформацію, приймати стратегічні і тактичні рішення. Прагнення набути цих умінь спонукає керівників закладів охорони здоров'я до самоосвітньої професійної діяльності, до «навчання упродовж життя», до пошуку різних видів та форм самоосвіти, однією з яких є навчання на дистанційних ресурсах.

Цільова аудиторія — керівники закладів охорони здоров'я та їхні заступники.

Мета навчання за Програмою — сформувати, розвинути у керівників закладів охорони здоров'я здатність швидко та ефективно працювати з нормативно-правовою базою, відповідно до чинних вимог оформлювати необхідні документи, ефективно організовувати документаційний супровід процесів у закладі охорони здоров'я, вчасно та правильно подавати необхідні відомості до МОЗ, ефективно взаємодіяти із органами контролю.

Основні завдання:

- підготувати керівників до управління закладом охорони здоров'я з урахуванням основних напрямів державної політики у галузі охорони здоров'я, нормативних вимог і запитів громадянського суспільства;
- сприяти особистісному та професійно-діяльнісному самовдосконаленню керівників закладів охорони здоров'я на основі активізації їхнього професійного досвіду відповідно до індивідуальних інтересів, соціальних запитів держави щодо ефективного виконання посадових обов'язків;
- удосконалювати, розвивати управлінські компетентності, знання, уміння і навички керівника щодо організації документообігу у закладі;
- розвивати установки до аналізу, адаптивності, інноваційності;
- навчити цілісно бачити, оцінювати та знаходити оптимальні шляхи для розв'язання проблемних питань;
- вмотивувати керівників закладів охорони здоров'я до подолання стереотипів щодо підвищення професійної кваліфікації.

Результати навчання:

- ефективне управління фінансами закладу;
- поліпшення прибутковості закладу;
- законне та ефективне впровадження платних послуг;
- уміння складати, оформлювати, погоджувати, затверджувати ділові документи, необхідні для ефективної взаємодії з органами контролю;

- здатність орієнтуватися в інформаційному просторі, отримувати інформацію та оперувати нею відповідно до власних потреб, потреб закладу.

Навчально-методичне забезпечення:

- текстові лекції, що містять активні посилання на офіційні документи;
- відеоконспекти;
- зразки документів, пам'ятки, чеклісти та інші довідково-практичні матеріали
- інтерактивні завдання.

Усі ці матеріали слухачі мають можливість скачувати.

У створенні Програми брали участь:

- **Алла Худякова**, шеф-редактор Експертус Охорона здоров'я, експерт з економічних питань.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАМИ

Зміст Програми

Зміст Програми має методичну і практичну спрямованість, охоплює змістову, практичну і ресурсну складові підвищення кваліфікації керівників.

Тематика навчальних занять	К-сть годин	Результати навчання слухачів	Здобуті компетентності
Модуль 1. Упроваджуємо платні послуги			
1.1. Платні послуги: перші кроки 1.1.1. Як запровадити платні послуги, щоб задовольнити пацієнтів і не наразитися на штрафи 1.1.2. Який заклад може надавати платні послуги 1.1.3. Як збільшити кількість платних послуг за рахунок клієнтського сервісу 1.2. Види платних послуг 1.2.1. Який перелік платних послуг використовувати, щоб вас не звинуватили у корупції 1.2.2. Як визначити оптимальний перелік послуг для вашого закладу, щоб не викликати обурення клієнтів	7	<i>Здатні</i> відтворити базову термінологію, що стосується ліцензування. <i>Знають:</i> • процедуру запровадження платних послуг • особливості закладів, які мають право надавати платні послуги <i>Уміють:</i> • визначати оптимальний перелік платних послуг для свого закладу	Здатність орієнтуватися в інформаційному професійному просторі, отримувати інформацію та оперувати нею відповідно до потреб управлінської діяльності
Тест за модулем (9 запитань)			
Модуль 2. Оформлюємо документи			
2.1. Основні документи 2.1.1. Чи є різниця в документах для	6	<i>Уміють:</i> • оформлювати необхідні документи для	Здатність професійно виконувати обов'язки керівника закладу

комунальних закладів і підприємств 2.1.2. Які основні документи потрібно оформити, щоб безпечно впровадити платні послуги 2.2. Договір 2.2.1. Чи можна розірвати договір, якщо пацієнт постійно порушує його умови 2.2.2. Що врахувати, коли складаєте договір у закладі стоматологічного профілю 2.2.3. Як законно оформити працівників, які надають платні послуги		впровадження платних послуг - складати договір у закладі стоматологічного профілю - законно оформлювати працівників, які надають платні послуги <i>Знають:</i> - різницю в документах для комунальних закладів і підприємств - методи розірвання договору у випадку, якщо пацієнт постійно порушує його умови	охорони здоров'я щодо організації процесу надання платних медичних послуг
Тест за модулем (7 запитань)			
Модуль 3. Затверджуємо тарифи			
3.1. Формування вартості 3.1.1. Як обрати методику для розрахунку 3.1.2. Як розрахувати прямі витрати, щоб не наразитися на перевірки 3.1.3. Як визначити загальногосподарські витрати, щоб отримати дохід 3.2. Затвердження тарифів 3.2.1. Хто затверджує тарифи 3.2.2. Як увести тарифи в дію 3.2.3. Як розподілити доходи, які отримаєте від платних послуг	9	<i>Знають:</i> - методику розрахунку прямих витрат - як визначати загальногосподарські витрати <i>Здатні:</i> - обрати найоптимальніше методику розрахунку - увести тарифи на платні медичні послуги в дію - затвердити тарифи на платні медичні послуги	Управління усіма процесами отримання та збереження ліцензії на провадження господарської діяльності з медичної практики
Тест за модулем (9 запитань)			
Модуль 4. Просуваємо послуги за допомогою маркетингових інструментів			
4.1. Інструменти маркетингу 4.1.1. Які функції маркетингу ліпше використовувати для просування послуг на ринку 4.1.2. Як розробити комплекс маркетингу і визначити цінову політику 4.1.3. Чи потрібна реклама медзакладу	8	<i>Знають:</i> - функції маркетингу для просування платних медичних послуг на ринку - особливості реклами для закладів охорони здоров'я <i>Уміють:</i> - розроблювати комплекс маркетингу	Самостійність та відповідальність у прийнятті рішень щодо питань організації платних послуг у закладі охорони здоров'я

4.2. Маркетингова політика 4.2.1. Як скласти маркетинговий план і маркетингову політику 4.2.2. Як налагодити систему маркетингового контролю		• визначати цінову політику • складати маркетинговий план • складати маркетингову політику • налагоджувати систему маркетингового контролю	
Підсумковий тест (30 запитань)			