



مشخصات درس بازاریابی خدمات و مراقبت های بهداشتی و درمانی نیمسال اول ۱۴۰۳-۱۴۰۲
عنوان درس: بازاریابی خدمات و مراقبت های بهداشتی و درمانی
شماره درس: ۶۱۲۳۴۹
تعداد و نوع واحد: ۲ واحد- نظری
رشته و مقطع تحصیلی: مدیریت خدمات بهداشتی درمانی - کارشناسی ارشد
روز و ساعت اجرا: سه شنبه ۱۶-۱۴
پیش نیاز درس: -
مسئول درس
نام و نام خانوادگی: دکتر علیرضا جباری
آدرس دفتر و شماره تماس: دانشکده مدیریت و اطلاع رسانی پزشکی - طبقه دوم - ۳۷۹۲۵۱۷۵
آدرس پست الکترونیکی: jabbaria@mng.mui.ac.ir , drjabbaria@yahoo.com
اهداف و روش ها
هدف کلی درس: آشنایی دانشجویان با اصول، قواعد و فرآیند مدیریت بازاریابی، سنجش راهبردهای بازاریابی، شناخت رویکردهای تحلیل بازار، کاربرد بازاریابی در خدمات سلامت و نقش عرضه و تقاضا در بازار
اهداف رفتاری: ۱- فرآیند بازاریابی را تشریح نماید ۲- محورهای شناخت مصرف کننده را بیان نماید ۳- راهبردهای آمیخته بازاریابی را تشریح نماید ۴- رویکردهای فروش و مدیریت عملیات فروش را تشریح نماید ۵- فرآیند بازاریابی اجتماعی را تشریح نماید.
روش تدریس: سخنرانی همراه با اسلاید، پرسش و پاسخ
وسایل و تجهیزات آموزشی مورد نیاز: نمایشگر بزرگ، رایانه و تخته سفید همراه با ماژیک
روش ارزشیابی: ارایه درسی، آزمون کلاسی و آزمون پایان دوره

سیاست‌ها و قوانین درس:

- عدم استفاده از گوشی تلفن همراه،
- کلیه ی هماهنگی های کلاس از طرف نماینده کلاس صورت می پذیرد.
- در صورت بروز مشکلاتی که منجر به عدم ارایه ی کلاسی گردد با هماهنگی قبلی برابر نمره ی ارایه کسر می گردد.
- در صورت بروز مشکلاتی که منجر به عدم ارایه ی کلاسی گردد بدون هماهنگی قبلی دو برابر نمره ارایه کسر می گردد.

منابع درس

- ۱- اصول بازاریابی مراقبت های سلامت - اریک ان برکویتز- ترجمه حسین ابراهیمی پور و همکاران- انتشارات دانشگاه علوم پزشکی مشهد- چاپ اول - بهار ۱۳۹۰
- ۲- اصول و فنون بازاریابی اجتماعی در نظام سلامت- بهزاد دماری و محمدعلی حیدرنیا- انتشارات طب و جامعه- چاپ سوم- پاییز ۱۳۹۶
- 3- Social marketing, the key for dealing with social pathology especially alcohol and substance abuse. R Samouei, N Tavakoli, M Mirabdellahi, A Jabbari - International Journal of Educational and Psychological ..., 2015.
- 4-The marketing mix and development of medical tourism in Shiraz.A Jabbari, MKR Zarchi, Z Kavosi, T Shafaghat... - Materia socio-medica, 2013

جدول زمان بندی درس

جلسه	موضوع	مدرس
۱	توجه دانشجویان و ارایه ی طرح درس	استاد درس
۲	مفهوم بازاریابی	استاد درس
۳	راهبردهای بازاریابی	استاد درس
۴	محیط استراتژی بازاریابی	استاد درس
۵	رفتار مشتری	استاد درس
۶	تقسیم بندی بازار	استاد درس
۷	وفادار کردن مشتریان	استاد درس
۸	محصول	استاد درس
۹	قیمت	استاد درس
۱۰	توزیع	استاد درس
۱۱	ترویج	ارایه دانشجویی
۱۲	تبلیغ	ارایه دانشجویی
۱۳	فروش و مدیریت فروش	ارایه دانشجویی
۱۴	کنترل و پایش	ارایه دانشجویی
۱۵	سلامت و بازاریابی اجتماعی	ارایه دانشجویی
۱۶	فرآیند بازاریابی اجتماعی	ارایه دانشجویی
۱۷	جمع بندی و پاسخگویی به پرسش ها	استاد درس