

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра Стоматології



Робоча програма навчальної дисципліни

Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти Другий (магістерський) рівень

галузь знань 22 Охорона здоров'я

(шифр і назва)

спеціальність 221 Стоматологія

(шифр і назва)

освітня програма Стоматологія

(шифр і назва)

спеціалізація _____

(шифр і назва)

вид дисципліни Вибіркова

(обов'язкова / за вибором)

факультет Медичний

2024/ 2025 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою медичного факультету
“28” серпня 2024 року, протокол № 11.

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Андрій НІКОНОВ, д.мед.н., професор, завідувач кафедри стоматології Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна;

Костянтин ЖУКОВ, к.м.н., доцент кафедри стоматології Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Ольга ІСКОРОСТЕНСЬКА, доктор філософії, доцент кафедри стоматології Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Олександра КОЛЬБА, к.м.н., доцент кафедри стоматології Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Людмила ПЕДЧЕНКО, к.філ.н., доцент кафедри стоматології Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Анна ОГАНЕЗОВА, к.екон.н., доцент кафедри стоматології Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Програму схвалено на засіданні кафедри стоматології

Протокол від “28” серпня 2024 року №1

Завідувач кафедри стоматології _____ д.м.н., проф. Ніконов А.Ю.
(підпис)

Програму погоджено з гарантом освітньої професійної програми «Стоматологія».

Гарант освітньої професійної програми _____ д.м.н., проф. Ніконов А.Ю.
(підпис)

Програму погоджено науково-методичною комісією медичного факультету.

Протокол від “28” серпня 2024 року №11

Голова науково-методичної комісії _____ Дорощ Д.М.
(підпис)

ВСТУП

Робоча програма навчальної дисципліни «**Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога**» (курс за вибором) складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки здобувачів освітнього рівня «Магістр» спеціальності 221 «Стоматологія» галузі знань 22 «Охорона здоров'я».

Робоча програма навчальної дисципліни «**Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога**» складена відповідно до Стандарту вищої освіти другого (магістерського) рівня галузі знань 22 «Охорона здоров'я», спеціальності 221 «Стоматологія», затвердженого Наказом Міністерства освіти і науки України від 08.11.2021 р. № 1197, Закону України «Про вищу освіту» №1556-VII від 1 липня 2014 року (із змінами та доповненнями); Положення про організацію освітнього процесу в Харківському національному університеті імені В.Н. Каразіна, затвердженого рішенням Вченої ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол засідання № 9 від 29 травня 2023 року), освітньо-професійної програми та навчального плану другого (магістерського) рівня вищої освіти «Стоматологія», галузь знань 22 «Охорона здоров'я» зі спеціальності 221 «Стоматологія» на 2023-2029 роки, затверджених рішенням Вченої ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол засідання № 10 від 26 червня 2023 року); Статуту Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна; Кодексу цінностей Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна та інших регламентуючих нормативних документів.

1.Опис навчальної дисципліни

Програма навчальної дисципліни «**Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога**» включає 3 розділи: «Soft skills: Формування та розвиток гнучких метанавичок фахівців сфери управління стоматології», «Інформаційний супровід клінічної діяльності стоматолога», «Основи організаційно-правової та економічної діяльності стоматолога».

Навчальна дисципліна закладає в студентів-стоматологів фундамент для подальшого засвоєння ними знань з формування у здобувачів вищої освіти основних навичок (особистісних, ділових, лідерських, організаційних, комунікативних, командних, публічних та інших умінь), необхідних при плануванні та здійсненні управлінської та організаційної діяльності стоматології.

Дисципліна закладає підґрунтя для подальшого розуміння, сутності та значущості soft-skills у професійній діяльності керівників напрямків стоматології та програм у сфері матеріальних (нематеріальних) надання послуг згідно реалій та вимог сьогодення.

Навчальна дисципліна «**Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога**» (курс за вибором) інтегрується з наступними дисциплінами: менеджмент та маркетинг стоматологічної діяльності.

Викладання дисципліни передбачає практичні заняття, самостійну роботу студентів та завершується заліком. Обсяг навчального навантаження студентів описаний в кредитах ECTS – залікових кредитах, що зараховуються студентам при успішному засвоєнні теоретичних знань і практичних навичок.

Основними видами навчальних занять є практичні заняття та самостійна робота студентів з тематики програми навчальної дисципліни.

Практичні заняття (ПЗ) є видом навчальних занять, на яких викладач проводить із здобувачами вищої освіти детальний розгляд окремих теоретичних положень навчальної дисципліни та формує вміння шляхом індивідуального багаторазового виконання кожним студентом практичних навичок, відповідно до сформульованих завдань.

Самостійна робота студента (СРС) є основним способом оволодіння навчальним матеріалом в час, вільний від обов'язкових навчальних занять. Самостійна робота студентів

забезпечується комплексом навчально-методичних засобів, передбачених для вивчення навчальної дисципліни: підручниками, навчальними посібниками. Методичні розробки для самостійної роботи студентів передбачають можливість проведення самоконтролю з боку студентів. Для самостійної роботи, окрім того, рекомендується відповідна наукова та фахова література.

1.1.1.1. Мета викладання навчальної дисципліни «Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога» впливає із цілей освітньо-професійної програми підготовки випускників вищого медичного навчального закладу та визначаються змістом тих системних знань і умінь, якими повинен оволодіти лікар.

Дана навчальна дисципліна є теоретичною та практичною основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль фахівця в галузі управління та адміністрування у стоматології.

Програма створює умови формування у здобувачів вищої освіти основних soft-skills навичок (особистісних, ділових, лідерських, організаційних, комунікативних, командних, публічних та інших умінь), необхідних при плануванні та здійсненні стоматологічної діяльності.

Згідно з вимогами Стандарту вищої освіти вибіркова дисципліна **«Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога»** забезпечує набуття студентами **компетентностей**:

- **Загальні:**

ЗК01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК02. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК03. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК07. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій; здатність до пошуку, опрацювання та аналізу інформації з різних джерел.

- **Спеціальні (фахові, предметні):**

– здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері стоматологічного менеджменту або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначеності умов і вимог;

– здатність до спілкування з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами різних галузей знань/видів економічної та лікарської діяльності);

– навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;

– здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети;

– здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів);

– здатність генерувати нові ідеї (креативність);

– здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;

– здатність планувати та управляти часом;

– здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту;

– здатність формувати лідерські якості та демонструвати їх в процесі управління людьми;

– здатність використовувати гнучкий спосіб мислення для виділення, розуміння й розв'язування проблем і задач з ініціювання проектів і програм;

– здатність управляти комунікаціями проекту чи програми, зацікавленими сторонами проекту.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни «Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога» є сприяння і розуміння сутності та значущості soft-skills у професійній діяльності керівників стоматологічних закладів та програм у сфері організації надання послуг у стоматології згідно реалій та вимог сьогодення, а також розвиток:

- особистісної динаміки здобувачів вищої освіти (почуття відповідальності, прагнення до досягнень, впевненість в собі, висока мотивація);
- компетентності в області міжособистісних відносин (контактність, об'єктивна самооцінка, емпатія);
- прагнення до успіху (самовіддача, мотивація до підтримання статусу, схильність до систематизації, ініціативність);
- витривалості (стійкість до критики, стійкість до невдач, позитивна емоційна установка, твердість життєвої позиції, задоволення роботою);
- критичного та рефлексивного мислення, лідерських якостей, уміння працювати в команді;
- навичок використання сучасних цифрових технологій.

1.3. Кількість кредитів – 3,0

1.4. Загальна кількість годин – 90

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Нормативна / За вибором	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	-
Семестр	
2-й	-
Лекції	
-	-
Практичні, семінарські заняття	
30 год.	-
Лабораторні заняття	
-	-
Самостійна робота	
60 год.	-
Індивідуальні завдання	
-	

1.6. Заплановані результати навчання

Результати навчання для дисципліни – сукупність знань, умінь, навичок, інших форм компетентностей, набутих особою у процесі навчання згідно зі стандартом вищої освіти, які можна ідентифікувати, кількісно оцінити та виміряти.

Під час вивчення дисципліни здобувачі вищої освіти досягають наступних результатів навчання:

- критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах;
- демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач;
- забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу;
- обґрунтовувати та управляти проектами, генерувати підприємницькі ідеї;
- здатність управляти проектами в умовах високої невизначеності, що створюються запитам на зміни і ризиками, з урахуванням впливу організаційного оточення проекту.

ПРН 16 – оцінювати вплив навколишнього середовища на стан здоров'я населення.

ПРН 17 – вміти вести медичну документацію, обробляти державну, соціальну та медичну інформацію.

Формування суджень:

ПРН 18 – здійснювати оцінку стану здоров'я людини та забезпечувати його підтримку з урахуванням впливу навколишнього середовища та інших факторів здоров'я.

ПРН 20 – застосовувати набуті знання щодо існуючої системи охорони здоров'я для оптимізації власної професійної діяльності та участі у вирішенні практичних завдань галузі.

ПРН 21 – дотримуватись етичного кодексу лікаря, що забезпечує сформованість фахівця з належними особистими якостями.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

ЗМІСТ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога»

Розділ 1

«Soft skills: Формування та розвиток гнучких метанавичок фахівців сфери управління стоматологією»

Тема 1. Етика і деонтологія у діяльності лікаря-стоматолога. Стресостійкість – складова успішного професійного розвитку.

Тема 2. Структура і сутність поняття Soft skills в управлінні стоматологічними закладами.

Тема 3. Формування і розвиток комунікативних навичок в стоматологічному колективі

Тема 4. Формування і розвиток навичок управління конфліктами в стоматологічній практиці

Тема 5. Особливість емоційного інтелекту та емпатії в стоматології

Розділ 2

«Інформаційний супровід клінічної діяльності стоматолога»

Тема 6. Теоретичні засади створення та просування контенту в стоматології: поняття контенту, типи контенту, способи і канали просування створеного контенту.

Тема 7. Особистий бренд стоматолога (стоматологічної клініки). Інформаційне наповнення сайту стоматолога (стоматологічної клініки).

Тема 8. Просування стоматологічної діяльності у соціальних мережах.

Тема 9. Реклама у стоматології. Маркетингова інформація в рекламному тексті: назва клініки, унікальна торгівельна пропозиція. Цільова аудиторія.

Тема 10. Основні складники рекламного тексту. Створення слогану. Заголовку. Основного рекламного тексту для просування стоматологічної діяльності.

Розділ 3

«Основи організаційно-правової та економічної діяльності стоматолога»

Тема 11. Юридичні аспекти діяльності лікаря-стоматолога

Тема 12. Економічна складова у діяльності лікаря-стоматолога

Тема 13. Робота у команді. Формування якостей лідера. Навички керівника стоматологічної клініки.

Тема 14. Основи розробки бізнес-плану стоматологічної клініки: етапи, фінансове обґрунтування та стратегія розвитку.

Тема 15. Недиференційний залік

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем								Усього
	Усього	у тому числі						
		Л	П	лаб.	інд.	с.р.		
1	2	3	4	5	6	7	8	
Розділ 1. «Soft skills: Формування та розвиток гнучких метанавичок фахівців сфери управління стоматології»								
Тема 1. Етика і деонтологія у діяльності лікаря-стоматолога. Стресостійкість – складова успішного професійного розвитку.			2			4		
Тема 2. Структура і сутність поняття Soft skills в управлінні стоматологічними закладами.			2			4		
Тема 3. Формування і розвиток комунікативних навичок в стоматологічному колективі			2			4		
Тема 4. Формування і розвиток навичок управління конфліктами в стоматологічній практиці			2			4		
Тема 5. Особливість емоційного інтелекту та емпатії в стоматології			2			4		
Розділ 2. «Інформаційний супровід клінічної діяльності стоматолога»								
Тема 6. Теоретичні засади створення та просування контенту в стоматології: поняття контенту, типи контенту, способи і канали просування створеного контенту.			2			4		
Тема 7. Особистий бренд стоматолога (стоматологічної клініки). Інформаційне наповнення сайту стоматолога (стоматологічної клініки).			2			4		
Тема 8. Просування стоматологічної діяльності у соціальних мережах.			2			4		
Тема 9. Реклама у стоматології. Маркетингова інформація в рекламному тексті: назва клініки, унікальна торгівельна пропозиція. Цільова аудиторія.			2			4		
Тема 10. Основні складники рекламного тексту. Створення слогану. Заголовку. Основного рекламного тексту для просування стоматологічної діяльності.			2			4		
Розділ 3. «Основи організаційно-правової та економічної діяльності стоматолога»								

Тема 11. Юридичні аспекти діяльності лікаря-стоматолога			2			4	
Тема 12. Економічна складова у діяльності лікаря-стоматолога			2			4	
Тема 13. Робота у команді. Формування якостей лідера. Навички керівника стоматологічної клініки			2			4	
Тема 14. Основи розробки бізнес-плану стоматологічної клініки: етапи, фінансове обґрунтування та стратегія розвитку			2			4	
Тема 15. Недиференційний залік			2			4	
Разом			30			60	

4. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	Понятійно-термінологічні визначення «soft-skills» та «hard-skills»	4
2	Етнокультурні та етнопсихологічні особливості спілкування.	4
3	Конфліктогени, різновиди конфліктогенів.	4
4	Критерії оцінки негативних наслідків стресу на індивідуальному і популяційному рівнях.	4
5	Встановлення пріоритетів при опрацюванні управлінських рішень.	4
6	Значення контент-маркетингу в стоматологічній діяльності	4
7	Контент-образ як складова особистого бренду стоматолога	4
8	Особливості просування стоматологічної діяльності у мережі Instagram. Створення контент-плану.	4
9	Канали просування реклами стоматології	4
10	Планування рекламної кампанії власного стоматологічного бізнесу	4
11	Юридичні основи професійної діяльності лікаря-стоматолога: права, обов'язки та відповідальність	4
12	Маркетингові стратегії в стоматології: аналіз конкурентного середовища, управління репутацією клініки, залучення користувачів.	4
13	Управління персоналом: підбір, мотивація та адаптація співробітників, організація ефективної командної роботи, розв'язання конфліктів.	4
14	Обов'язкове та добровільне медичне страхування та особливості їх організації в стоматології	4
15	Повторення вивченого матеріалу. Підготовка до недиференційного заліку	4
	Усього	60

5. Індивідуальні завдання

Не передбачено навчальним планом.

6. Методи навчання

Видами навчальної роботи згідно з навчальним планом є: а) практичні заняття; б) самостійна робота студентів; в) консультації.

У навчальному процесі при викладанні дисципліни **«Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога»** використовуються такі методи навчання:

1. Словесні методи навчання: бесіда, розповідь, пояснення, робота з літературою.
2. Наочні методи навчання: ілюстрування, демонстрування, спостереження.
3. Практичні методи навчання: ситуаційні задачі, самостійна робота, пошуково-дослідницька робота, робота з базами даних та інтернет-ресурсами під контролем викладача.
4. Інтерактивні методи: дискусія, робота в малих групах, мозковий штурм, кейс-метод.
5. За характером логіки пізнання використовуються такі методи: аналітичний, синтетичний, аналітико-синтетичний, індуктивний, дедуктивний.

7. Методи контролю

Поточна навчальна діяльність студента оцінюється викладачем академічної групи, після засвоєння студентами кожної теми дисципліни. Поточна навчальна діяльність студентів контролюється на практичних заняттях у відповідності з конкретними цілями. При засвоєнні кожної теми розділу за поточну навчальну діяльність студента виставляються оцінки за 4-ри бальною традиційною шкалою, які потім конвертуються у бали.

Традиційна оцінка	Конвертація у бали
«5»	8
«4»	6
«3»	4
«2»	0

Таким чином, за поточну навчальну діяльність, протягом вивчення дисципліни **«Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога»**, здобувач вищої освіти може набрати максимально 120 балів (у разі отримання за кожне заняття оцінки «5») і мінімально не менш 60 балів (у разі отримання за кожне заняття оцінки «3»).

За недиференційний залік, здобувач вищої освіти може отримати максимальну кількість балів – 80 і мінімальну кількість балів – не менш 40.

Серед основних методів оцінювання рівня знань студента на кожному практичному занятті з дисципліни, після самостійного вивчення нового матеріалу, використовуються завдання у вигляді усного опитування, тестових або відкритих завдань, на які потрібно надати письмову відповідь. Поточна оцінка за кожне практичне заняття – це середня арифметична оцінка за усну відповідь, письмові (тестові та інші) завдання та оволодіння практичними навичками з дисципліни (передбачено темою кожного заняття).

Самостійна робота студентів (СРС) є складовою частиною навчальної діяльності і входить до складу кредитів ECTS кожного розділу та дисципліни в цілому. У навчальному плані СРС охоплює 66%. Самостійна робота здобувачів, яка передбачена в темі поряд із аудиторною (33%), оцінюється під час поточного контролю теми на відповідному занятті.

Здобувач вищої медичної освіти може відпрацювати пропущені теми на позитивну оцінку викладачу під час його консультацій, або кураторської години протягом вивчення

дисципліни, тим самим набрати кількість балів не меншу за мінімальну 60 балів, щоб бути допущеним до недиференційного заліку.

Пройшовши повний курс передбаченої програми (відпрацьовані всі заняття) і продемонструвавши відповідні знання та вміння, здобувач вищої медичної освіти може бути допущеним до підсумкового (недиференційного) заліку.

Недиференційний залік Дворівневе оцінювання засвоєння дисципліни здійснюється по завершенню вивчення тем розділів на заліковому занятті та передбачає виконання структурованої письмової залікової роботи.

Залік проводять до настання екзаменаційної сесії наприкінці вивчення дисципліни у 2 семестрі 1 року навчання для здобувачів, які виконали вимоги робочої програми. Оцінку знань та вмінь здобувачів під час підсумкового заліку може проводити викладач академічної групи, відповідальний за дисципліну, професор або доцент кафедри.

Залік складається з тестових завдань та відкритих письмових питань, які можуть потребувати усного роз'яснення з боку студента, у разі неповної розгорнутої відповіді на ці відкриті питання студентом.

Максимальна оцінка за недиференційний залік може дорівнювати 80 балів, мінімальна - 40 балів.

8. Критерії оцінювання навчальних досягнень

Оцінювання усної відповіді під час поточного контролю

На кафедрі стоматології оцінка здобувача вищої медичної освіти за роботу на занятті є комплексною, за «чотирибальною» системою.

Відмінно – здобувач вищої медичної освіти глибоко та стійко засвоїв програмний матеріал; вичерпно, послідовно, грамотно і логічно його викладає. У відповіді тісно пов'язує теорію з практикою; вільно вирішує ситуаційні завдання підвищеної складності; добре ознайомлений з основною літературою і методами дослідження хворого в об'ємі, необхідному для практичної діяльності лікаря; проявляє вміння пов'язувати теоретичні аспекти предмету з практичними завданнями охорони здоров'я.

Добре – здобувач вищої медичної освіти твердо знає програмний матеріал, грамотно та по суті його викладає; не допускає суттєвих неточностей у відповідях на питання; правильно застосовує теоретичні положення при вирішенні практичних питань і завдань; володіє необхідними навичками і прийомами їх виконання; вміє вирішувати легкі і середньої важкості ситуаційні задачі; володіє методами лабораторних і клінічних досліджень в об'ємі, який перевищує обов'язків мінімум; здатний на базі конкретного змісту відповіді достатнє показати достатньо логічне мислення.

Задовільно – здобувач вищої медичної освіти знає тільки основний матеріал, але не засвоїв його детально, допускає неточності, недостатньо правильні формулювання, порушення послідовності у висвітленні програмного матеріалу. Здобувач вищої медичної освіти здатен вирішити лише найлегші задачі, володіє лише обов'язковим мінімумом методів дослідження; недостатньо орієнтується в питаннях методології, слабо знає основні принципи деонтології.

Незадовільно – здобувач вищої медичної освіти не знає значної частини програмного матеріалу, допускає суттєві помилки, не впевнено, з великим утрудненням виконує практичну роботу.

Оцінювання тестових завдань під час поточного контролю

Оцінку «відмінно» отримує студент, який дав правильну відповідь на 90-100%. Під час розв'язання клінічно-орієнтованих тестових завдань дає правильні відповіді на всі питання до тесту.

Оцінку «добре» отримує студент, який дав правильну відповідь на 70-89%. Під час розв'язання клінічно-орієнтованих тестових завдань дає правильні відповіді на більшість питань до тесту.

Оцінку «задовільно» отримує студент, який дав правильну відповідь на 50-69%. Під час розв'язання клінічно-орієнтованих тестових завдань надає правильні відповіді на деякі питання до тесту.

Оцінку «незадовільно» отримує студент, який дав правильну відповідь менше, ніж 50%. Під час розв'язання клінічно-орієнтованих тестових завдань не може надати правильні відповіді на питання до тесту.

Критерії оцінювання недиференційного заліку

Оцінка	Бали	Визначення
Відмінно	70–80	Робота відзначається повнотою і вичерпністю. Студент вільно орієнтується в концептуальному просторі курсу, знає основні поняття; демонструє професійний рівень компетенції. Імплементацію теоретичних знань до практики доведено до автоматизму.
Добре	50–69	Вище середнього рівня з кількома негрубими помилками. Студент володіє теоретичними знаннями, проте практичне їх застосування не є таким, що доведено до автоматизму. Загалом правильна робота з невеликою кількістю помилок. Студент має деякі прогалини в теоретичних знаннях.
Задовільно	40–49	Непогано, але зі значною кількістю недоліків. Істотні лакуни в теоретичних знаннях, навички практичної роботи не виходять за межі застосування лише основних теоретичних положень на практиці, є виключно репродуктивними. Виконання задовольняє мінімальні критерії. Мають місце грубі помилки у практичних завданнях.
не задовільно	0–39	Потрібно додатково працювати перед тим, як отримати позитивну оцінку. Теоретичні знання відсутні, студент спроможний виконувати практичні завдання лише на елементарному рівні.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка за національною шкалою	
	для чотирирівневої шкали оцінювання	для дворівневої шкали оцінювання
180 – 200	Відмінно	зараховано
140–179	добре	
100–139	задовільно	
0–99	незадовільно	не зараховано

Перелік теоретичних питань до підсумкового тесту

1. Основна мета і завдання вибіркової дисципліни «Надпредметні навички у діяльності лікаря-стоматолога».
2. Поняття етики та деонтології в стоматології.
3. Розкрийте сутність понять «soft skills» і «hard skills», обґрунтуйте їх взаємозв'язок;
4. Визначте основні індикатори «soft skills» фахівців у галузі управління та адміністрування;
5. Обґрунтуйте необхідність розвитку «soft skills» для подальшого успішного працевлаштування та відповідно до вимог сучасного ринку праці;
6. Розкрийте можливості активізації процесів самопізнання, самооцінки та актуалізація потреби у самовдосконаленні при плануванні інвестиційної діяльності;
7. Визначте домінуючі складові «soft skills», які є визначальними для посадового зростання у сучасному управлінському середовищі;
8. На конкретному прикладі розкрийте роль «soft skills» для:
 - а) побудови професійної кар'єри;
 - б) побудови внутрішньоорганізаційної кар'єри.
9. Використовуючи Інтернет ресурси для створення інтелект-карт (ментальних карт, або mind mapping), створіть інтелект-карту «soft skills фахівця у галузі управління та адміністрування».
10. Розкрийте зміст поняття «комунікація» та «комунікаційний процес». Охарактеризуйте основні види і форми комунікації;
11. Проаналізуйте умови здійснення ефективної комунікації;
12. Визначте основні стратегії ділової комунікації;
13. Розкрийте завдання професійного спілкування;
14. Обґрунтуйте взаємозв'язок між комунікативною компетентністю керівника і результативністю його роботи;
15. Охарактеризуйте комунікаційно-інформаційні бар'єри, причини їх виникнення та стратегії урегулювання;
16. Визначте роль зворотного зв'язку в комунікації;
17. Охарактеризуйте техніку встановлення психологічного контакту зі співрозмовником;
18. Охарактеризуйте техніку «малої розмови»;
19. Охарактеризуйте техніку переконання та аргументації власної позиції;
20. Охарактеризуйте техніку регуляції емоційного напруження.

21. Використовуючи Інтернет ресурси для створення інтелект-карт (ментальних карт, або mind mapping), створіть інтелект-карту «Комунікативний паспорт керівника».
22. Розкрийте зміст «конфлікту» і його роль у теорії управління.
23. Охарактеризуйте основні типи конфліктів, наведіть приклади.
24. Обґрунтуйте причини виникнення виробничих конфліктів.
25. Визначте функції конфліктів та проведіть їх характеристику.
26. Зміст поняття «конфліктогени» та різновиди конфліктогенів.
27. Проаналізуйте ефективність кожного з п'яти стилів вирішення конфлікту (сітка Томаса-Кілмена).
28. Розкрийте методи управління конфліктними ситуаціями.
29. Визначте, у чому полягає суть безконфліктної комунікації.
30. Охарактеризуйте методи прогнозування конфліктів.
31. Профілактика конфліктів, її роль в управлінській діяльності.
32. Використовуючи Інтернет ресурси для створення інтелект-карт, створіть інтелект-карту «Конфлікт».
33. Розкрийте сутність і зміст емоційного інтелекту як наукової проблеми;
34. Поясніть вплив емоцій на поведінку особистості;
35. Охарактеризуйте п'ять основних здібностей особистості, які охоплює емоційний інтелект;
36. Визначте, які показники є доцільними для визначення рівня розуміння емоцій інших людей;
37. Поясніть, які емоційні компетенції формуються у результаті функціонування емоційного інтелекту;
38. Регуляція емоційного стану. Функції саморегуляції.
39. Розкрийте принципи, прийоми і техніки саморегуляції особистості;
40. Охарактеризуйте методи розвитку емоційного інтелекту керівника;
41. Встановіть, від яких факторів залежить ефективність роботи команди.
42. Охарактеризуйте поняття «менеджер» і «лідер»: спільні і відмінні риси; вимоги до компетенцій;
43. Дайте характеристику основних стилів лідерства;
44. Лідерські компетенції – характеристика, поведінковий індикатор;
45. Обґрунтуйте необхідність формування лідерських навичок у керівників організацій при здійсненні інвестиційної діяльності;
46. У чому полягає сутність лідерства в організації. Кого можна вважати лідером?
47. Розкрийте особливості мислення лідерів та їх очікування від вищого керівництва;
48. Основні підходи до розвитку лідерського потенціалу;
49. У чому полягає необхідність формування лідерських якостей у персоналу організації;
50. Охарактеризуйте основні підходи до стилів управління: підхід з точки зору особистих якостей, поведінковий підхід, ситуативний підхід;
51. Охарактеризуйте моделі управління лідерством у сучасних вітчизняних та європейських компаніях;
52. Розкрийте основні чинники ефективного управління лідерством в організаціях.
53. Поняття «контент», «створення контенту». Чинники, що визначають якість контенту. Значення якісного контенту для просування стоматологічної діяльності.
54. Класифікація контенту за принципом творення та формою подання/способом передачі інформації.
55. Типи контенту за характером інформації, функціональним спрямуванням.
56. Способи і канали просування контенту зі стоматології.
57. Мета створення особистого бренду стоматолога (стоматологічної клініки) та фактори, що його формують.
58. Характеристики якісного стоматологічного веб-сайту.

59. Базові принципи формування контенту стоматологічного веб-сайту.
60. Специфіка контенту стоматолога / стоматологічної клініки у соціальних мережах. Типи контенту в акаунтах стоматолога у соцмережах.
61. Контент- план просування власного стоматологічного бренду або бренду клініки у соціальних мережах та на інших інформаційних платформах.
62. Специфіка просування стоматологічної допомоги та послуг у соціальній мережі Instagram. Етапи просування стоматологічного бізнесу в Instagram.
63. Особливості реклами стоматологічної діяльності.
64. Основні етапи розробки назви (нейму) стоматологічної клініки. Фактори, які необхідно враховувати при створенні імені бренду, вимоги до імені бренду, правила неймінгу у стоматології.
65. Шляхи створення та форми подання УТП (унікальної торгівельної пропозиції). Характеристика додаткової маркетингової інформації, яка може бути представлена у тексті реклами стоматологічної клініки.
66. Роль слогану у просуванні власного бренду на ринку стоматологічних послуг. Класифікація слоганів, механізми їх впливу на споживача, правила створення слоганів.
67. Заголовок рекламного тексту. Види і типи заголовків, вимоги до їхнього графічного оформлення.
68. Основні типи та композиційні моделі ОРТ (основного рекламного тексту), що можуть бути застосовані для просування власного бренду стоматолога або стоматологічної клініки.
69. Які основні етапи ліцензування медичної практики для стоматологів в Україні?
70. Які права та обов'язки має лікар-стоматолог у відносинах з пацієнтом відповідно до законодавства?
71. Який перелік документів необхідно подати для акредитації стоматологічної клініки в Україні?
72. Які ключові аспекти трудового договору між лікарем-стоматологом і роботодавцем?
73. Які вимоги до ведення медичної документації, зокрема картки пацієнта?
74. Які документи оформлюються у разі виникнення ускладнень під час стоматологічного лікування?
75. У яких випадках стоматолог може нести цивільну відповідальність за свою діяльність?
76. Які основні відмінності між цивільною, адміністративною та кримінальною відповідальністю лікаря за професійні помилки?
77. Які етапи розгляду конфлікту між пацієнтом та лікарем у судовому порядку?
78. Які альтернативні методи вирішення медичних конфліктів можуть виникнути для внесення судового розгляду?
79. Які особливості оподаткування стоматологічної практики для ФОП та ТОВ?
80. Які основні дані сплачує стоматологічна клініка в Україні?
81. У чому різниця між загальною та спрощеною системою оподаткування для стоматологів?
82. Які бухгалтерські документи необхідні для ведення обліку в стоматологічній практиці?
83. Як вибрати собівартість стоматологічної послуги?
84. Які основні статті витрат стоматологічної клініки?
85. Як правильно планувати закупівлі стоматологічних матеріалів для оптимізації витрат?
86. Як розраховується рентабельність стоматологічної клініки?
87. Які фактори впливають на ціноутворення стоматологічних послуг?
88. Які основні етапи розробки маркетингової стратегії стоматологічної клініки?
89. Як аналізувати показники ринку на розвиток стоматологічної практики?

90. Які методи реклами стоматологічних послуг є найбільш ефективними?
91. Які фактори формують репутацію стоматологічної клініки?
92. Які цифрові інструменти можна використовувати для просування стоматологічної практики?
93. Як оцінити економічну ефективність стоматологічного лікування?
94. Які методи оптимізації витрат у стоматологічній клініці можуть підвищити її прибутковість?
95. Як впровадження сучасних технологій можна вплинути на економічні показники стоматологічної клініки?
96. Які відмінності між обов'язковим і добровільним медичним страхуванням у стоматології?
97. Які страхові компанії надають покриття стоматологічних послуг в Україні?
Як стоматологічні клініки взаємодіють зі страховими компаніями при наданні послуг?
98. Які основні функції менеджера в стоматологічній клініці?
99. Які ключові якості повинні мати ефективний керівник стоматологічної клініки?
100. Який стиль управління в стоматологічній практиці?
101. Які етапи включають процес прийняття управлінського рішення?
102. Як розробити та впровадити стратегію розвитку стоматологічної клініки?
103. Які основні принципи тайм-менеджменту для лікаря-стоматолога?
104. Які критерії важливі при підборі персоналу для стоматологічної клініки?
105. Які методи мотивації персоналу можуть підвищити ефективність роботи клініки?
106. Як створити ефективну команду в стоматологічній клініці?
107. Які методи адаптації нових співробітників допомагають швидко інтегрувати їх у колектив?
108. Які основні підходи до управління конфліктами в стоматологічному колективі?
109. Як ефективно проводити співбесіди при найми персоналу?
110. Які заходи допомагають оптимізувати робочі процеси в стоматологічній клініці?
111. Як правильно розподіляти ресурси (матеріальні, фінансові, часові) у стоматологічній практиці?
112. Які фактори слід при складанні графіка роботи персоналу стоматологічної клініки?

ДОТРИМАННЯ КОДЕКСУ АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

Протягом вивчення навчальної дисципліни здобувачі другого освітньо-наукового рівня з медицини мають дотримуватися Кодексу академічної доброчесності Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Для цього виконання самостійної роботи, контрольних робіт, робота на заліку має виконуватися індивідуально. Під час виконання самостійної роботи здобувачі можуть консультуватися з викладачами та з іншими здобувачами, але повинні самостійно робити завдання, керуючись власними знаннями, уміннями та навичками. Посилання на всі ресурси та джерела, якими здобувач користується при виконанні завдань, повинні бути чітко визначені та оформлені згідно існуючим правилам і стандартам. У разі спільної роботи з іншими здобувачами над виконанням завдань, здобувач повинен зазначити ступінь його залученості до роботи.

9. Рекомендована література

1. Дроздова Ю. Концептуальні підходи до визначення «Soft skills» у сучасних освітніх та професійних моделях. «Soft skills» – невід’ємні аспекти формування конкурентоспроможності студентів у XXI столітті». Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. 90 с.
2. «Soft skills – невід’ємні аспекти формування конкурентоспроможності студентів у XXI столітті». Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. 90 с.
4. Парафійник Н.І. Документно-інформаційні комунікації: навч. посіб. для студ. спец. «Документознавство та інформаційна діяльність». Харків: Нац. аерокосм. ун-т «Харк. авіац. ін-т», 2010. 57 с.
7. Комунікативна компетентність керівника : навч.-метод. матеріали / Л. А. Пашко, Н. Б. Ларіна, О. М. Руденко ; упоряд. Г. І. Бондаренко. Київ: НАДУ, 2013. 76 с.
8. Фесенко Г. Г. Психологія управління та конфліктологія: Конспект лекцій. Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків: ХНУМГ, 2013. 132 с.
9. Конфліктологія для управлінця / [упоряд. Л. Галіцина]. Київ: Шк. Світ., 2008. 128 с.
10. Гончар М. Ф. Особливості управління у стресових ситуаціях. Стрес-менеджмент на підприємстві / М. Ф. Гончар, Ю. В. Білик. Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна. 2017. Вип. 27(2). С. 94-97.
12. Калініченко Л. Л., Гаврилова А. О. Особливості впровадження тайм-менеджменту на підприємстві. Молодий вчений. 2017. № 4.4. С. 60-63.
13. Технології тайм-менеджменту в управлінській діяльності державних службовців: монографія / Л.Л. Приходченко, Н.В. Піроженко, М.П. Кернова, І.М. Синчак ; під заг. ред Л.Л. Приходченко. Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2021. 180 с.
14. Юрик Н.Є. Самоменеджмент: Курс лекцій. Тернопіль : ТНТУ імені Івана Пулюя, 2015. 89 с.
15. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. Київ: КНЕУ, 1998. 224 с.
16. Нестеренко Г.О. Персонал: Управління на засадах самоорганізації: Навч. посібник. Київ: Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2010. 350 с.
17. Кайлюк Є.М., Фесенко Г.Г. Психологія управління: Навч. посіб.; 2-ге вид., виправл. й доповн. Харків, 2012. 183 с.
18. Козак К. Б. Роль лідерства в системі управління персоналом на підприємстві. Економіка харчової промисловості. 2013. № 3 (19). С. 24-28.
19. Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. (2004). Emotional intelligence: Theory, findings, and implications. *Psychological Inquiry*, 15(3), P. 197-215.
22. Зарицька В. В. Теоретико-методологічні основи розвитку емоційного інтелекту у контексті професійної підготовки : монографія. Класич. приват. ун-т. Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2010. 304 с.
24. Кайлюк Є. М. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Є. М. Кайлюк, В. М. Андреева, В. В. Гриненко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Харків: ХНАМГ, 2010. 279 с.
25. Тертичка В.В. Стратегічне управління: підручник. Київ: «К.І.С.», 2017. 932 с.
26. Кузнецов М.А., Діомідова Н.Ю. Емоційний інтелект як чинник психоемоційних станів студентів в умовах іспиту. Харків: «Діса плюс», 2017. 189 с.
27. Розвиток лідерства. Л. Бізо, І. Ібрагімова, О. Кікоть, Є. Барань, Т. Федорів; за заг. ред. І. Ібрагімової. Київ: Проект Реформа управління персоналом на державній службі в Україні, 2012. 400 с.
28. Порівняльна характеристика лідера та менеджера [Електронний ресурс] / Boston Scientific. URL: <http://www.bostonscientific.com/us/index.html>
29. Європейський словник навичок та компетенцій [Електронний ресурс] / DISCO European Dictionary of Skills and Competences. URL: http://disco-tools.eu/disco2_portal/
30. Лукашевич М.П. Теорія і практика самоменеджменту. Київ: МАУП, 2010. 225 с.

31. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19 листопада 1992 року № 2801-ХІІ. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2801-12#Text>
32. Про державні фінансові гарантії медичного обслуговування населення: Закон України від 19 жовтня 2017 року № 2168-VIII. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2168-19#n141>.
33. Алгоритм формування собівартості медпослуги. Управління закладом охорони здоров'я. – 2023. – №8. – Режим доступу: <https://egolovlikar.expertus.com.ua/10008758>
34. Гуржий П.О. Оцінювання ефективності діяльності закладів охорони здоров'я. Інноваційна економіка. – 2023. – №3.
35. Економіка охорони здоров'я: Підручник/ В.Д. Парій, Т.А. Вежновець, В.І. Журавель і ін.: Національний медичний університет імені О.О. Богомольця. – Житомир: ТОВ «Видавничий дім «Бук-Друк», 2021. – 288 с.
36. Єщенко Т. П Який контент публікувати в соцмережах закладу охорони здоров'я. Управління закладом охорони здоров'я. – 2024. – №3. – Режим доступу: <https://egolovlikar.expertus.com.ua/10013475>
37. Єщенко Т. Поліпшуємо роботу ЗОЗ за допомогою PESTEL- і SWOT-аналізів. Управління закладом охорони здоров'я. – 2024. – №3. – Режим доступу: <https://egolovlikar.expertus.com.ua/10013475>
38. Єщенко Т. Як проаналізувати конкурентів закладу охорони здоров'я. Управління закладом охорони здоров'я. – 2024. – №4. – Режим доступу: <https://egolovlikar.expertus.com.ua/10014235>
39. Жукевич С., Карпишин Н., Шегера О. Аналіз фінансової стійкості закладів охорони здоров'я в умовах сталого розвитку. Світ фінансів. – 2022. – 3(72).
40. Засульська М. Де віднайти кошти на відновлення й модернізацію ЗОЗ. Управління закладом охорони здоров'я. – 2024. – №4. – Режим доступу: <https://egolovlikar.expertus.com.ua/10014186>
41. Конєва І.І. Управління фінансовим забезпеченням діяльності медичних закладів України. Збірник наукових праць ДУІТ. Серія «Економіка і управління», 2023. – № 53. – С. 91-102.
42. Мельник А. Планування роботи медичного закладу на 2024 рік. Медична справа. – 2023. – 10 грудня. – Режим доступу: <https://medplatforma.com.ua/article/1152-planuvannya-v-medzaklad>
43. Менеджмент в охороні здоров'я / М.І.Хвисюк, І.І.Парфьонова. Харків, 2017.
44. Організація та економіка охорони здоров'я: Навчальний посібник /Голованова І.А.,Белікова І.В., Ляхова Н.О. Полтава. 2021. – 256с.
45. Саченко Ю. С. Діагностика ефективності діяльності медичних закладів (на прикладі КНП «Центр первинної медико-санітарної допомоги №1 м. Кропивницького» Кропивницької міської ради): кваліфікаційна магістерська робота: спец. 051 «Економіка» / наук. кер. Л. Д. Запірченко ; Центральноукраїн. нац. техн. ун-т. – Кропивницький : ЦНТУ, 2023. – 113 с.
46. Товченик Н. Як обрати вигідну систему оподаткування для приватного закладу охорони здоров'я. Управління закладом охорони здоров'я. – 2023. – № 6. – Режим доступу: <https://egolovlikar.expertus.com.ua/10007041>
47. Худякова А. Як забезпечити фінансову стійкість закладу охорони здоров'я. Управління закладом охорони здоров'я. – 2023. – №11. – Режим доступу: <https://egolovlikar.expertus.com.ua/10010830>
48. Худякова А. Як формувати собівартість медичних послуг. Управління закладом охорони здоров'я. – 2023. – №8. – Режим доступу: <https://egolovlikar.expertus.com.ua/10008744>

Інформаційні ресурси:

1. <https://ips.ligazakon.net/document/MOZ15184>
4. <https://cliniccards.com/ua/blog/7-holovnykh-soft-skills-dlya-stomatoloha>
5. <https://chk.dcz.gov.ua/publikaciya/vse-pro-profesiyu-likarya-stomatologa>
2. <https://texmed.com.ua/yaki-navychky-potribni-stomatologu/>
3. <https://www.work.ua/career-guide/dentist/>