

A PÉNZ ÉS AZ ÜZLET VILÁGA AZ EGÉSZSÉGÜGYBEN

(AOK-K1701K)

| | |
|--|---|
| Az oktatásért felelős intézet: | ÁOK Egészség-gazdaságtani Intézet |
| Tantárgyfelelős: | Dr. Buzás Norbert egyetemi docens |
| Oktató: | Dr. Erdős Attila meghívott előadó |
| Oktató elérhetősége: | Tel.: E-mail: erdos.attila@gmail.com |
| Az oktatás formája: | Tantermi előadás |
| Félévi óraszám: | 2+0 |
| Számonkérés, minősítés: | Beszámoló, ötokozatú |
| Előtanulmányi feltételek: | - |
| Meghirdetve: | Őszi szemeszterben, minden hallgatónak |
| Kreditpontok | 1 |
| A kredit megszerzésének feltételei: | Előadások látogatása, sikeres beszámoló |
| Tematika: (ld. alább) | |
| Kötelező tananyag: | - |
| Ajánlott irodalom: | - |

Részletes tematika

- 1. Management alapfogalmak** – az intézmények, vállalatok vezetéséhez szükséges ismeretanyagok összetettsége (szervezeti viselkedés, humán erőforrás management, működés management, pénzügyi ismeretek, stratégiai ismeretek, marketing), bevezetés az üzlet világába
- 2. Pénzügyi management I** – A pénz értéke, diszkontálás, nettó jelenérték fogalma és értelmezése, az üzleti tervezés alapfogalmai, az amortizáció jelentése, pénzügyi jelentések (Eredmény, Mérleg, Cash Flow)
- 3. Pénzügyi management II** – Esettanulmány megbeszélése: *Kórház a város szélén*
- 4. Költségszámítás az egészségügyben I** – Változó és fix költségek definiálása, az un high és low lever üzletek jellemzői, az egészségügy típusos költségszerkezetének jellegzettségei és ezek következményei, az un. költségközpontok és az overhead kiszámításának buktatói
- 5. Költségszámítás az egészségügyben II** – Esettanulmány megbeszélése: *Kórházbezárás*
- 6. Működés** – Várólista és a várakozás menedzselése, a működéssel kapcsolatos kontrolling rendszerek, a bottleneck fogalma, scorecard rendszerek és a checklist jelentősége az egészségügyi ellátásban
- 7. Egészségügyi marketing** – alapfogalmak (4P+D), elmélet és különböző iparági gyakorlatok: gyógyszeripar, kórház marketing, visszajelző rendszerek, kampányok hatékonyságának mérési lehetőségei

8. **Tárgyalás elemzés I** – különböző aukciós (közbeszerzési) rendszerek, egy és több tételes tárgyalás, az információk asszimetria jelentősége, a ZOPA és BATNA, tárgyalásos és prezentációs gyakorlatok

9. **Tárgyalás elemzés II** – a döntéshozatal rejtett csapdái, tipikus tárgyalási hibák és, tárgyalásos és prezentációs gyakorlatok

10. **Egészségipari stratégia** – stratégia tervezés módjai és jelentősége, balanced scorecard rendszer, blue ocean strategy