

<p>Numer przetargu</p>	<p>49/ZZ/2024</p>
<p>Tytuł</p>	<p>Wybór Wykładowcy, który przeprowadzi wykłady wraz z przygotowaniem treści skryptów i sylabusów dla uczestników studiów podyplomowych - "Procesy zarządzania produktem, wyrobem leczniczym i aparatura medyczną, blokiem operacyjnym"- Warsztaty problemowe</p>
<p>Opis</p>	<p>Przedmiotem zamówienia jest wybór Wykładowcy, który przeprowadzi wykład wraz z przygotowaniem treści skryptów i sylabusów dla uczestników studiów podyplomowych. Temat wykładów:</p> <p><b>Część 1:</b> Procesy zarządzania produktem, wyrobem leczniczym i aparatura medyczną, blokiem operacyjnym- warsztaty problemowe;</p> <p><b>Część 2:</b> Zarządzanie procesem zakupów i negocjacji, finansowania, poszukiwanie źródeł finansowania innowacji - warsztaty problemowe oraz HB-HTA w wersji gdańskiej - warsztaty problemowe.</p> <p>1. <u>Szczegółowy zakres wykładów powinien obejmować poniższe zagadnienia</u></p> <p><b>Część 1:</b> „Procesy zarządzania produktem, wyrobem leczniczym i aparatura medyczną, blokiem operacyjnym”:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE 2017/745 dotyczące wyrobów medycznych;</li> <li>2. Eksploatacja i zarządzanie aparaturą medyczną;</li> <li>3. Klasyfikacja aparatury medycznej;</li> <li>4. Dokumenty potwierdzające klasę ryzyka wyrobu medycznego;</li> <li>5. Ustawa o wyrobach medycznych – używanie i utrzymanie wyrobu;</li> <li>6. Etapy i koszty eksploatacji aparatury medycznej;</li> <li>7. Systemy zarządzania aparaturą medyczną w publicznych jednostkach ochrony zdrowia;</li> <li>8. Wyzwania zarządzania systemem ochrony zdrowia i podmiotami leczniczymi w Polsce;</li> <li>9. Skuteczność a efektywność podmiotów leczniczych.</li> </ol> <p><b>Część 2:</b> „ Zarządzanie procesem zakupów i negocjacji, finansowania, poszukiwanie źródeł finansowania innowacji - warsztaty problemowe oraz HB-HTA - warsztaty problemowe”</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach;</li> <li>2. Finansowanie projektów innowacyjnych;</li> <li>3. Źródła finansowania innowacji;</li> <li>4. Funkcja i cele działu zaopatrzenia;</li> <li>5. Logistyka zaopatrzeniowa i jej zadania cząstkowe;</li> <li>6. Zintegrowane systemy zarządzania a proces zaopatrzenia;</li> <li>7. Działania procesu zaopatrzenia;</li> <li>8. Elementy strategii zakupu;</li> <li>9. Instrumenty polityki zaopatrzenia i przykłady ich stosowania;</li> <li>10. Planowanie i mierzenie procesów zaopatrzeniowych;</li> <li>11. Kryteria wyboru dostawców;</li> <li>12. Jak doprowadzić do udanych renegotjacji warunków handlowych?;</li> </ol>

13. Negocjacje jako kluczowy element procesu zaopatrzenia;
14. Rodzaje negocjacji i typowe sytuacje;
15. Style negocjacyjne;
16. Specyfika procesu negocjacyjnego i jego warianty;
17. Organizowanie działu zakupów.

Przewidywany termin wykładów: **18.01.2025 r., 02.02.2025 r., 15.02.2025 r.**

Typ przetargu	Usługa
Tryb przetargu	poza PZP
Data publikacji	2024-12-13
Termin składania ofert	2024-12-24 09:00
Status	Opublikowany
Osoba do kontaktu	Ewelina Zaworska Gdański Uniwersytet Medyczny ul. M. Skłodowskiej-Curie 3a, 80-210 Gdańsk woj. pomorskie, pow. m. Gdańsk, tel. (58) 349 18 68, fax: (58) 349 18 68, e-mail: ewelina.zaworska@gumed.edu.pl
Załączniki	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <a href="#">Zapytanie_ofertowe_-49ZZ2024.docx</a></li><li>▪ <a href="#">Modyfikacja_z_dnia_16.12.2024.docx</a></li><li>▪ <a href="#">Zapytanie_ofertowe_-49ZZ2024_-modyfikacja_z_dnia_16.12.2024_r..docx</a></li></ul>
Zdjęcia	