

| | |
|------------------------|--|
| <p>Numer przetargu</p> | <p>53/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"</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>Część 1: Procesy zarządzania produktem, wyrobem leczniczym i aparatura medyczną, blokiem operacyjnym;</p> <p>Część 2: Zarządzanie procesem zakupów i negocjacji, finansowania, poszukiwanie źródeł finansowania innowacji</p> <p><u>1.Szczegółowy zakres wykładów powinien obejmować poniższe zagadnienia</u></p> <p>Część 1: „Procesy zarządzania produktem, wyrobem leczniczym i aparatura medyczną, blokiem operacyjnym”:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE 2017/745 dotyczące wyrobów medycznych; 2. Eksploatacja i zarządzanie aparaturą medyczną; 3. Klasyfikacja aparatury medycznej; 4. Dokumenty potwierdzające klasę ryzyka wyrobu medycznego; 5. Ustawa o wyrobach medycznych – używanie i utrzymanie wyrobu; 6. Etapy i koszty eksploatacji aparatury medycznej; 7. Systemy zarządzania aparaturą medyczną w publicznych jednostkach ochrony zdrowia; 8. Wyzwania zarządzania systemem ochrony zdrowia i podmiotami leczniczymi w Polsce; 9. Skuteczność a efektywność podmiotów leczniczych. <p>Część 2: „ Zarządzanie procesem zakupów i negocjacji, finansowania, poszukiwanie źródeł finansowania innowacji - warsztaty problemowe oraz HB-HTA - warsztaty problemowe”</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Finansowanie innowacji w małych i średnich przedsiębiorstwach; 2.Finansowanie projektów innowacyjnych; 3. Źródła finansowania innowacji; 4. Funkcja i cele działu zaopatrzenia; 5. Logistyka zaopatrzeniowa i jej zadania cząstkowe; 6. Zintegrowane systemy zarządzania a proces zaopatrzenia; 7. Działania procesu zaopatrzenia; 8. Elementy strategii zakupu; 9. Instrumenty polityki zaopatrzenia i przykłady ich stosowania; 10. Planowanie i mierzenie procesów zaopatrzeniowych; 11. Kryteria wyboru dostawców; 12. Jak doprowadzić do udanych re negocjacji warunków handlowych?; |

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. oraz 15.02.2025 r.**

| | |
|----------------------------------|--|
| Typ przetargu | Usługa |
| Tryb przetargu | poza PZP |
| Data publikacji | 2024-12-16 |
| Termin składania ofert | 2024-12-23 23:59 |
| Status | Zakończony |
| 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 |
| Wynik Opublikowany 2025-01-16 | <ul style="list-style-type: none">▪ 53ZZ2024Zawiadomienie_o_wyborze.docx |