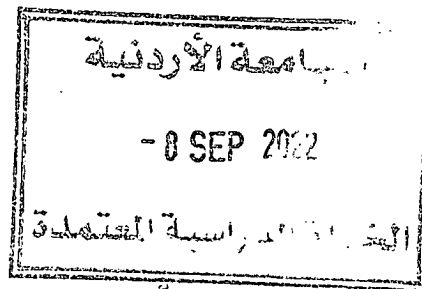


2. مواد اختيارية: (9) ساعات معتمدة يتم اختيارها مما يلي:

رقم المادة	اسم المادة	الساعات المعتمدة	نظري	عملي	المتطلب السابق
1203736	إدارة التمويل الصيدلاني الاستراتيجي والسياسات الصحية	3	3	-	1203730
1203737	الشؤون التنظيمية والجودة	3	3	0	1203735
1203738	موضوعات معاصرة في الأعمال الصيدلانية	3	3	0	1203730
1601782	إدارة سلسلة التوريد	3	3	0	1203730
1604724	التسويق الدولي	3	3	0	1203733
1601715	إدارة الموارد البشرية	3	3	0	1203730
1601717	إدارة المشاريع	3	3	0	1203730

3. رسالة جامعية (9) ساعة معتمدة ورقمها (1203799).



وصف المواد*

- إدارة الأعمال للصيدلة(1203730):3ساعات معتمدة
يتعرف الطالب على المبادئ الرئيسية لمكونات الأعمال: التسويق، الاقتصاد، الإدارة، المحاسبة والإدارة المالية بشكل مبسط وشمولي كمدخل لاحتياجاتها وتطبيقاتها في إدارة أعمال المؤسسات الصيدلانية المختلفة.
- منهجية البحث والإحصاء الصيدلاني(1203731):3 ساعات معتمدة
يفهم الطالب أسس منهجية البحث العلمي في علوم الصيدلة و التي تتضمن كيفية تصميم الدراسة، ومعايير الإدخال والاستبعاد من الدراسة، واختيار العينة، وجمع البيانات ومقاييس المخرجات ومن ثم تقييم نتائج واستنتاجات الدراسة، و يتعرف على الطرق المثلى لكتابة الأوراق العلمية في مجالات الصيدلة، والعلوم الصحية، وفهمها وتحليلها، كما و يتعرف على نظرية الاحتمالات والاستدلال الإحصائي، واختبار الفرضيات، والانحدار والارتباط، ويطبق المبادئ العامة للإحصاء في المجالات الصيدلانية والحيوية المختلفة مثل تحليل نتائج الأبحاث، أساليب النمذجة الإحصائية، تصميم التجارب وتحليل الأخطاء، تحليل التباين، فترات الثقة، وتعزيز مراقبة الجودة، والمراقبة الإحصائية للعمليات.
- الاقتصاد الصيدلاني(1203732): 3 ساعات معتمدة
يتعلم الطالب المفاهيم الأساسية والتطبيقية للاقتصاد الصيدلاني وتقييم التكنولوجيا الصحية، وكذلك معايير مخرجات العلاج الدوائي مع التركيز على الأوجه التطبيقية. يدرس الطالب الطرق والوسائل لتقييم التكلفة للتدخلات الطبية والدوائية وتحليل القرارات و يتعلم كيفية الاستخدام الأمثل للموارد، كما و يتعرف على الوبائيات الوصفية والتحليلية ووبائيات الأمراض المعدية والمزمنة والانتقال الوبائي ومدى انتشار الأمراض جغرافيا وديموغرافيا من أجل دراسة العبء الاقتصادي لهذه الأمراض على النظام الصحي.
- إدارة التسويق الصيدلاني والخدمات الصحية(1203733):3 ساعات معتمدة
يتعلم الطالب عناصر المزيج التسويقي وعناصر المزيج الترويجي من وجهة النظر الصيدلانية متضمنا البيع الشخصي وخطواته ومهاراته، كما ويتعرف على استراتيجيات التسويق الصيدلاني وتحليل البيئة التسويقية وتأثيراتها على التخطيط التسويقي المستقبلي ومعرفة أنواع الأطباء السلوكية وكيفية التعامل معهم، بالإضافة الى أعداد الخطط التسويقية وتطبيقاتها في السوق الأردنية. يكتسب الطالب المعرفة حول المفاهيم الأساسية لتسويق الخدمات و التسويق الدولي، كما و يتعرف على استراتيجيات تسويق الخدمات الصحية في مختلف المؤسسات الصحية من مستشفيات عامة، ومتخصصة ومراكز أولية وشاملة. يفهم الطالب كيفية أعداد خطط لتسويق الخدمات الصحية بهدف تحسين الرعاية الصحية للمرضى وتقديم خدمة نوعية.

- 8 SEP 2022

الإدارة الدراسية المعتمدة

● نظم المعلومات الصيدلانية(1203734): 2 ساعات معتمدة

يتعرف الطالب على كيفية تسخير الصيدلي معرفته بالدواء واستخداماته مع نظم وتكنولوجيا المعلومات الحديثة لتحسين رعاية المرضى من خلال استخدام آمن وفعال للأدوية وتقليل الأخطاء العلاجية. يتعلم الطالب المفاهيم الأساسية في فهم وتطوير وتنفيذ وصيانة أنظمة المعلومات الصيدلانية و أتمتها مثل الوصفات الإلكترونية، الترميز في تصنيف الأمراض وتسجيل المرضى وحالتهم الصحية الكترونيا والتواصل فيما بين جميع العاملين في المنظومة الصحية بما فهم المرضى بأمان ودقة ويسر وسهولة وسرعة عن طريق استخدام طرق التواصل التكنولوجية الحديثة.

● التشريعات وحقوق الملكية الفكرية الصيدلانية(1203735): 2 ساعات معتمدة

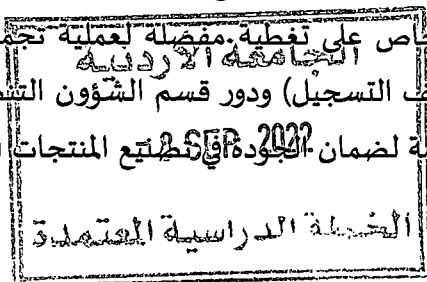
يدرس الطالب قانون الدواء والصيدلة الأردني والتشريعات الخاصة بمزاولة مهنة الصيدلة في المملكة الأردنية الهاشمية كما و يتعرف على مبادئ الملكية الفكرية والقوانين المحلية المرعية بهذا الخصوص، وتطبيقاتها في الصناعة الدوائية محليا ودوليا، كذلك أهمية الملكية الفكرية في البحث والتطوير الصيدلاني وحماية براءة الاختراع وحصريّة البيانات والعلامة التجارية، وتأثيرها على استراتيجيات التسويق لدى الصناعة الدوائية الأردنية. يتعرف الطالب على دورة حياة المنتج الدوائي والتعرض للتأثير الأني والمستقبلي للملكية الفكرية على استراتيجيات التسويق لدى الصناعة الدوائية الأردنية.

● إدارة التمويل الصيدلاني الاستراتيجي والسياسات الصحية(1203736): 3 ساعات معتمدة

يتعلم الطالب المبادئ الأساسية للمحاسبة وعلم التمويل وتطبيقاتها في إدارة أعمال المؤسسات الصيدلانية المختلفة وإدارة الموارد البشرية، كما ويتعرف على برامج المحاسبة والمالية المستخدمة لإدارة المخزون والمشتريات والتخطيط المستقبلي وآفاق الاستثمار، بالإضافة الى اعداد وتحليل البيانات المالية الرئيسية وكشوفات حساب العملاء والميزانيات بشكل مبسط. يدرس الطالب سياسات الأنفاق على الصحة ومصادر التمويل والاستخدام الرشيد للأدوية ويطلع على طرق أعداد تقارير الحسابات الصحية الوطنية. يتعرف الطالب على مفاهيم وسياسات الصحة العامة متضمنة دور الصيدلي في تعزيز تحقيق الصحة العامة للمجتمع لمساعدة أصحاب القرار في التخطيط الصحي الشامل والسعي للاستفادة القصوى من الموارد المتوفرة و دعم القرارات الصحية المبنية على الأدلة والبراهين. يتعلم الطالب المبادئ الأساسية للإدارة شاملة للهيكل التنظيمي والوصف الوظيفي، والحوكمة الرشيدة في تنفيذها ضمن إطار زمني محدد مسبقا، يتبعه تقييم متكرر للأداء على فترات زمنية معروفة يتضمن تصويب الأخطاء أولا بأول.

● الشؤون التنظيمية والجودة(1203737): 3 ساعات معتمدة

يتعرف الطالب على التشريعات العالمية النافذة خاصة المتعلقة بالتصنيع الجيد، والممارسة المخبرية الجيدة، والممارسة السريرية الجيدة، كما ويركز بوجه خاص على تغطية مفضلة لعملية تجميع الملف المقدم للحصول على تصريح لأدوية جديدة أو جنيصة (ملف التسجيل) ودور قسم الشؤون التنظيمية في الشركات الدوائية. يكتسب الطالب المعارف والمهارات اللازمة لضمان الجودة في تصنيع المنتجات العلاجية.



- موضوعات معاصرة في الأعمال الصيدلانية (1203738): 3 ساعات معتمدة
يتعرف الطالب على أحد أو بعض المواضيع المتخصصة في مجالات صيدلة الأعمال بشكل معمق، يتم اختيارها مسبقاً من قبل عضو هيئة التدريس المعني بحيث يتم إعلانها للطلبة عند التسجيل، كما ويطلع الطالب على آخر التطورات العلمية الحديثة المتعلقة بهذه المختارات، مثل الصحة الرقمية، النمذجة المتقدمة، إدارة علاقات الزبائن و الاتفاقيات السرية للدخول للأسواق الدوائية.
- إدارة سلسلة التوريد (1601782): 3 ساعات معتمدة
يكتسب الطالب المعرفة والمهارات اللازمة لتعزيز النتائج والقيمة عند التعامل مع شبكة الموردين والعملاء باستعمال الأدوات الأساسية لتحسين الجودة مثل قياس الأداء وأنظمة التصحيح والضبط المغلق وتقييم المخاطرة عند التعامل مع الموردين، كما ويتعرف على الإدارة الاستراتيجية لسلسلة التوريد بشكل يتكامل مع عملية الشراء والتغير في استراتيجية الأعمال واستراتيجية التسويق واستراتيجية التصنيع.
- التسويق الدولي (1604724): 3 ساعات معتمدة
يتعرف الطالب على المفاهيم الأساسية والنظريات المفسرة للتسويق الدولي وإدارة التصدير، و شرح و كشف القضايا المهمة التي تؤثر على قرارات التسويق الدولي، كما و يكتسب المهارات الأساسية واللازمة للعمل بمجال التسويق الدولي في ظل البيئة الدولية.
- إدارة الموارد البشرية (1601715): 3 ساعات معتمدة
يتعرف الطالب على الإطار العام لمهام إدارة الموارد البشرية في شركات الأعمال ويتعمق بدراستها على ضوء آخر الأبحاث والدراسات المتعلقة بهذه الوظائف، كما ويتعلم كيفية الربط ما بين الأسس النظرية والتطبيقية في واقع العمل الإداري لإدارة الموارد البشرية وتحسين الممارسات فيما يتعلق بالعنصر البشري من حيث فهمه واجتذابه وتطويره وتقييمه ومكافأته وحفزه واستخدامه بشكل فعال لتحقيق أهداف الشركة.
- إدارة المشاريع (1601717): 3 ساعات معتمدة
يتعرف الطالب على مفهوم إدارة المشاريع وأهميتها وكافة العمليات الإدارية المرتبطة بإدارة المشاريع مثل التخطيط والتنظيم والتنفيذ والرقابة في كل مرحلة من مراحل حياة المشروع.
* ستتضمن كل مادة، حسب طبيعتها، تطبيقاً عملياً من الطلاب وعرضاً تقديمياً للتطبيق ويستحق كل من التطبيق والعرض 20% من العلامة النهائية.

