

امتحان السداسي الثالث لمقياس التسويق الصحي
(المدة ساعة واحدة)

- السؤال الأول: بالرغم من زيادة الاهتمام بالتسويق الصحي من طرف معظم المنظمات الصحية في الونة الأخيرة. إلا أن هناك بعض الانتقادات التي وجهت للتسويق الصحي لتطبيقه في المنظمات الصحية. ماهي هذه الانتقادات؟ (8 ن)
1. انخفاض جودة الخدمات الصحية المقدمة للمرضى. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض.
 2. عدم جودة الخدمات الصحية المقدمة للمرضى. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض.
 3. انخفاض جودة الخدمات الصحية المقدمة للمرضى. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض.
 4. عدم جودة الخدمات الصحية المقدمة للمرضى. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض. عدم الاهتمام بالبيئة المحيطة بالمريض.

السؤال الثاني: شهدت تكاليف الرعاية الصحية في العالم ارتفاعا متزايدا يرجع الى عدد من الاسباب. فيما تمثل اهم هذه الاسباب؟ (7 ن)

1. ارتفاع تكاليف الأدوية. ارتفاع تكاليف الأدوية. ارتفاع تكاليف الأدوية. ارتفاع تكاليف الأدوية.
2. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية.
3. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية.
4. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية.
5. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية.
6. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية.
7. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية.

السؤال الثالث: اليك عدد من النقاط التي تمثل العناصر الاضافية للمزيج التسويقي للخدمات الصحية. المطلوب تصنيفها ضمن خانات الجدول بنقل رقم العنصر فقط. (5 ن)

1. موقف السيارات، 2. دقة المواعيد المقدمة في الاستقبال، 3. موقع المنظمة، 4. تقديم الخدمة وفق المعايير و القيم الأخلاقية، 5. المعرفة الوظيفية (الفهم الكامل للخدمات الصحية المقدمة من طرف المنظمة و كذا اجراءات تقديمها)، 6. التفاعل بين مقدم الخدمة الصحية و المريض، 7. الديكور الداخلي، 8. ادوات التشخيص و العلاج، 9. السرعة في الاستجابة لطلب طالب الخدمة الصحية، 10. اثاث غرفة المريض.

الافراد	الدليل الصادي	العمليات
5 - 4	1 - 3 - 7 - 8 - 10	2 - 6 - 9

بالتوفيق

أستاذة المقياس: ا.د. سنوسي ز.

استجواب (الفوج 3)

(التسويق الصحي)

السؤال الأول: ما هي أسباب غياب التسويق الصحي في المؤسسات الصحية العمومية بالجزائر؟ (4ن)

1. البيروقراطية وسنن الإجراءات الإدارية

2. محدودية الميزانية

3. عدم اهتمام المانح الميزانية بالتسويق الصحي وعدم تكنولوجيته

4. قلة الكوادر

5. قلة التوزيع ونقص عمال القطاع

السؤال الثاني: ناقش أهم نقاط ضعف المنظومة الصحية الجزائرية. (4ن)

1. هو كذا (سنة اتخاذ القرار)

2. محدودية الميزانية

3. غياب الدعم من المستثمرين للأعمال

4. عدم الاهتمام برفع الرضاوية المهمة بهدف عادلة بين مختلف

ضالحي الوطن

استجاب (الفرج 4)

(التسيير الصحي)

السؤال الأول: ناقش العوائق التي تحد من تطور الصحة الالكترونية في الجزائر (4ن)

1. نقص البنية التحتية للاتصالات، خاصة في المناطق الريفية والبلديات الصغيرة.
2. انخفاض الوعي الرقمي لدى المواطنين.
3. نقص الكوادر البشرية المؤهلة في المجال.
4. ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية الإلكترونية.

السؤال الثاني: ما هي الحلول التي تراها مناسبة من أجل تطوير السياحة العلاجية في الجزائر. (4ن)

1. الاستثمار في البنية التحتية الصحية والسياحية.
2. تدريب الكوادر البشرية المتخصصة في المجال.
3. تحسين الخدمات الصحية المقدمة للمرضى.
4. تنظيم حملات ترويجية للسياحة العلاجية.

السنة الثانية ماستر تسويق الخدمات
المقياس: التسويق الصحي
الأستاذة: سنوسي ز.

جامعة الجيلالي بوعقابة بخميس مليانة
كلية العلوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير
قسم العلوم التجارية

نقاط الأعمال الموجهة: الفوج 3

النقطة النهائية	ملاحظات	الاستجاب (8)	العرض الشفهي (4)	المقال (8)	المحتوى الشكل+المضمون (2+1)	المراجع (2)	التمهيش (1)	المقدمة+ الخاتمة (0.5+0.5)	الماخص (1)	الاسم و اللقب