

КАРТКА ЗАХОДУ

(майстер-клас, симуляційний тренінг, тренінг з оволодіння практичними навичками, тренінг, семінар, фахова (тематична) школа, електронний навчальний курс)

БПР МЕДИЧНИХ ТА ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ

1. Назва заходу БПР	Маркетинг здорової поведінки: як створювати середовище, що формує здорові звички
2. Назва Провайдера (з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань)	ДЕРЖАВНА УСТАНОВА «РІВНЕНСЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ЦЕНТР КОНТРОЛЮ ТА ПРОФІЛАКТИКИ ХВОРОБ МІНІСТЕРСТВА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ»
3. Співорганізатори заходу	Українсько-швейцарський проєкт Діємо для здоров'я
4. Цільова аудиторія (відповідно до Номенклатури лікарських спеціальностей)	Фахівці сфери громадського здоров'я та інші працівники, залучені до профілактики неінфекційних захворювань (НІЗ), комунікацій та формування здорової поведінки населення.
5. Вид заходу БПР	Тренінг
6. Запланована кількість учасників	40
7. Мета навчання	Формування та вдосконалення практичних навичок застосування принципів соціального маркетингу і поведінкових підходів для створення комунікаційних кампаній та середовища, що сприяє здоровому вибору і зміні поведінки.
8. Метод / методи навчання	Інтерактивна міні-лекція, фасилітована дискусія, мозковий штурм, аналіз поведінкових ситуацій, практичні вправи, робота в малих групах, розроблення практичних рішень, презентація проєктів, взаємне обговорення та рефлексія.
9. Кількість балів БПР	30
10. Дата заходу БПР	27 - 30 жовтня 2026 року
11. Місце проведення заходу БПР (повна адреса)	Львівська область, парк-готель «Древній град»
12. Прізвище, ім'я та по батькові лектора/тренера	Кошова Ірина Олегівна, Юрочко Тетяна Петрівна
13. Резюме лектора/тренера	Кошова Ірина Олегівна – професор кафедри маркетингу та управління бізнесом на факультеті економічних наук в національному університеті «Києво-Могилянська академія» Юрочко Тетяна Петрівна – керівник школи охорони здоров'я Національного університету «Києво-Могилянська академія»
14. Програма заходу БПР	1. Відкриття тренінгу. Знайомство, очікування учасників. 2. Цілі та структура тренінгу. Узгодження правил роботи 3. Соціальний маркетинг: що ми насправді «продаємо»? 4. Чому люди не роблять те, що корисно? 5. Інсайт дня 6. Хто наша людина: як знайти свою аудиторію? 7. Поведінковий портрет: що допомагає і заважає людині діяти?

	8. Як середовище формує вибір людини? 9. Як зробити корисний вибір простим і бажаним? 10. Інсайт дня 11. Чому людина має захотіти змінити поведінку? 12. Хто наша аудиторія: що для неї важливо? 13. Як створити повідомлення, яке веде до дії? 14. Де і коли ми можемо зустріти людину? 15. Чи спрацює наша кампанія? Перевіряємо життєздатність рішення 16. Інсайт дня 17. Від ідеї до плану: як зібрати кампанію на одній сторінці? 18. Від плану до результату: хто робить що і як вимірюємо успіх? 19. 5 хвилин на зміну поведінки: презентація проєктів 20. Підсумки тренінгу. Рефлексія. Наступні кроки
15. Опис вимог рівня знань, володіння темою, навичок, досвіду учасників до моменту реєстрації на даний захід (за потреби)	
16. Технічна підтримка (так/ні?). <i>У разі якщо під час проведення заходу БПР з оволодіння певними практичними навичками планується використання медичних виробів, які надані дистриб'ютором, Провайдер розміщує копію угоди, в якій зазначено шляхи недопущення виникнення потенційного конфлікту інтересів та заборону використання торгової назви медичного виробу</i>	
17. Методи оцінювання набутих знань	10 тестових запитань, не менше 80% правильних відповідей
18. Код заходу БПР (Реєстраційний номер заходу БПР вноситься після присвоєння Адміністратором)	