



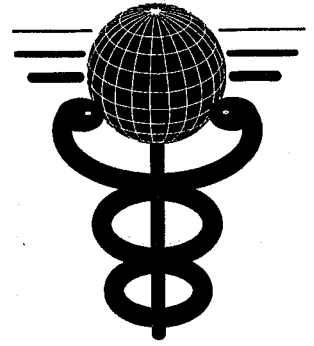
**СЕМИНАР ДИРЕКТОРОВ
МЕТОДИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ
ПО СЕСТРИНСКОМУ УХОДУ**

**NURSING RESOURCE CENTER
DIRECTORS WORKSHOP**

Ереван, Армения

Yerevan, Armenia

**29.06 – 01.07
2000**



Программа Встречи

Agenda

ПРОГРАММА

СЕМИНАРА ДИРЕКТОРОВ МЕТОДИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ПО СЕСТРИНСКОМУ УХОДУ АМЕРИКАНСКОГО
МЕЖДУНАРОДНОГО СОЮЗА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
ЕРЕВАН, АРМЕНИЯ
29 июня - 1 июля, 2000 года

СРЕДА, 28 ИЮНЯ

- 10:00 – 15:00 Организационное заседание профессорско-преподавательского состава и сотрудников
- 15:00 – 20:00 Прибытие и регистрация участников

ЧЕТВЕРГ, 29 ИЮНЯ

- 07:00 – 08:30 Завтрак
- 07:30 – 08:30 Регистрация
- 09:00 – 09:45 Приветствие и вступительное слово
- АИНА (Американский Международный Союз Здравоохранения)
- USAID (Американское Агентство по Международному Развитию)
- Рузанна Гиносян, Майя Симонян и Алина Кушкян
- 09:45 – 10:15 Дружеское приветствие
- Ведущие: Эмили Федоров, дипломированная медсестра, и Рузанна Гиносян
- 10:15 – 10:45 Перерыв на кофе
- 10:45 – 11:45 Стандарты для работы в группах; предполагаемые результаты семинара
- Лаура Кайзер, дипломированная медсестра, руководитель программы, сотрудник АИНА
- 11:45 – 12:15 Краткое изложение достижений NRC (Методического центра по сестринскому уходу)
- Лаура Кайзер
- 12:15 – 12:30 Рассказ о лотерее и концепции маркетинга
- Кэрол Дзэбек, дипломированная медсестра
- 12:30 – 13:30 Обед

ПРОГРАММА

СЕМИНАРА ДИРЕКТОРОВ МЕТОДИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ПО СЕСТРИНСКОМУ УХОДУ АМЕРИКАНСКОГО
МЕЖДУНАРОДНОГО СОЮЗА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
ЕРЕВАН, АРМЕНИЯ
29 июня - 1 июля, 2000 года

- 13:30 – 15:00** Рассказ участников о достижениях NRC
- Круглый стол
Ведущая: Алина Кушкян, Ереван
Рузанна Гиносян, Ереван: «Продолжение образования в аспирантуре»
Галина Жуазбаева, Семипалатинск, Казахстан: «Роль медсестры в оказании первичной медицинской помощи и обучении пациентов»
Майя Гогашвили, Тбилиси, Грузия: «Связи с Ассоциацией и другими профессиональными организациями»
- 15:00 – 15:30** Перерыв
- 15:30 – 16:30** Вводный рассказ о планировании проектов и ситуационном анализе
-Кэрол Дэбек
- 16:30 – 17:00** Подведение итогов первого дня
- 19:00 – 20:00** Вечернее мероприятие

ПЯТНИЦА, 30 ИЮНЯ

- 07:30 – 08:30** Завтрак
- 08:30 – 10:30** Направления в обучении взрослых; обзор направлений в обучении
- Кэрол Дэбек
- 10:30 – 11:00** Перерыв на кофе
- 11:00 – 12:30** Многообразие в обучении: групповая деятельность
-Кэрол Дэбек
- 12:30 – 12:50** Общественное обучение и просветительские кампании
- Майя Симонян, бакалавр наук по сестринскому уходу
- 12:50 – 14:15** Обед – дискуссии за круглым столом – выберите одну тему
- Структура управления NRC (Кэрол)
- Использование мультимедийных ресурсов АИНА (Лаура и Елена Кашина)
- Обзор деятельности NRC (Эмили, Алина Кушкян, Майя Гогашвили)

ПРОГРАММА

СЕМИНАРА ДИРЕКТОРОВ МЕТОДИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ПО СЕСТРИНСКОМУ УХОДУ АМЕРИКАНСКОГО
МЕЖДУНАРОДНОГО СОЮЗА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

ЕРЕВАН, АРМЕНИЯ

29 июня - 1 июля, 2000 года

- 14:15 – 15:45** Лекция об информационных технологиях
- Душко Ягодич
- 15:45 – 16:00** Перерыв на кофе
- 16:00 – 17:15** Планирование мероприятия; как организовать заседание
- Эмили Федоров
- 17:15 – 17:30** Подведение итогов второго дня
- 18:00 – 19:00** Ужин
- 19:00 – 21:00** Посещение Методических центров сестринского ухода в Ереване

СУББОТА, 1 ИЮЛЯ

- 07:00 – 08:30** Завтрак
- 08:30 – 10:00** Семинар о поиске источников финансирования и правилам подачи заявки на грант
- Зоя Шабарова, консультант АИНА
- 10:00 - 10:30** Перерыв на кофе
- 10:30 – 12:00** Продолжение семинара о поиске источников финансирования и правилам подачи заявки на грант
- 12:00 – 12:30** Маркетинговая презентация и лотерея
- Кэрол Дзбек
- 12:30 – 13:30** Обед
- 13:30 – 14:45** Оценка и контроль за переменами в практической деятельности
- Эмили Федоров
Новые формы отчетности в АИНА
- Лаура Кайзер
- 14:45 – 15:00** Перерыв на кофе
- 15:00 – 16:30** Планирование проекта; разработка плана действий
- Лаура Кайзер
- 16:30 – 17:00** Заключительный семинар по подведению итогов

ПРОГРАММА

**СЕМИНАРА ДИРЕКТОРОВ МЕТОДИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ПО СЕСТРИНСКОМУ УХОДУ АМЕРИКАНСКОГО
МЕЖДУНАРОДНОГО СОЮЗА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
ЕРЕВАН, АРМЕНИЯ
29 июня - 1 июля, 2000 года**

19:30 - 21:30 Прощальный банкет

ВОСКРЕСЕНЬЕ, 2 ИЮЛЯ

06:00 – 10:00 Отъезд участников

AGENDA
AIHA NURSING RESOURCE CENTER DIRECTORS WORKSHOP
YEREVAN, ARMENIA
JUNE 29 – JULY 1, 2000

WEDNESDAY, JUNE 28

- | | |
|--------------------|---|
| 1000 – 1500 | Faculty and Staff planning meeting and set-up |
| 1500 – 2000 | Arrivals and Registration of participants |

THURSDAY, JUNE 29

- | | |
|--------------------|--|
| 0700 – 0830 | Breakfast |
| 0730 – 0830 | Registration |
| 0900 – 0945 | Welcome and Introductions
-AIHA
-USAID
- Ruzanna Ginosyan, Maya Simonyan and Alina Kushkyan |
| 0945 – 1015 | Ice-Breaker
- Leaders: Emilie Fedorov, RN and Ruzanna Ginosyan |
| 1015 – 1045 | Coffee Break |
| 1045 – 1145 | Group Norms; Expectations for Workshop
- Laura Kayser, RN, Program Officer, AIHA |
| 1145 – 1215 | Summary of NRC Successes
- Laura Kayser |
| 1215 – 1230 | Introduce Raffle and concept of marketing
-Carol Dabek, RN |
| 1230 – 1330 | Lunch |
| 1330 – 1500 | NRC Success Stories from Participants

Panel Presentation
Facilitator: Alina Kushkyan, Yerevan
Ruzanna Ginosyan, Yerevan: "Post-Graduate Education"
Galiya Zhuasbaeva, Semipalatinsk, Kazakstan: "Nurse's Role in Primary Health Care and Patient Education"
Maia Gogashvili, Tbilisi, Georgia: "Linkages with Association and other professional organizations" |

AGENDA
AIHA NURSING RESOURCE CENTER DIRECTORS WORKSHOP
YEREVAN, ARMENIA
JUNE 29 – JULY 1, 2000

- | | |
|--------------------|--|
| 1500 – 1530 | Break |
| 1530 – 1630 | Introduction of Project Planning and SWOT Analysis
-Carol Dabek |
| 1630 – 1700 | Evaluation of Day I |
| 1900 – 2000 | Evening Activity |

FRIDAY, JUNE 30

- | | |
|--------------------|--|
| 0730 – 0830 | Breakfast |
| 0830 – 1030 | Adult Learning Styles; Learning Style Inventory
- Carol Dabek |
| 1030 – 1100 | Coffee Break |
| 1100 – 1230 | Diversity in Learning: Group Activity
-Carol Dabek |
| 1230 – 1250 | Public Education and Outreach Campaigns
- Maya Simonyan, BSN |
| 1250 – 1415 | Lunch – Roundtable Discussions – Choose one
- Management Structure of NRC (Carol)
- Using AIHA multimedia supplies (Laura & Elena Kashena)
- Evaluation of NRC activities (Emilie, Alina Kushkyan, Maya Gogashvili) |
| 1415 – 1545 | Information Technology Session
-Dusko Jagodic |
| 1545 – 1600 | Coffee Break |
| 1600 – 1715 | Event Planning; How to Organize a Meeting
- Emilie Fedorov |
| 1715 – 1730 | Evaluation of Day II |
| 1800 – 1900 | Dinner |
| 1900 – 2100 | Site Visits to Yerevan Nursing Resource Centers |

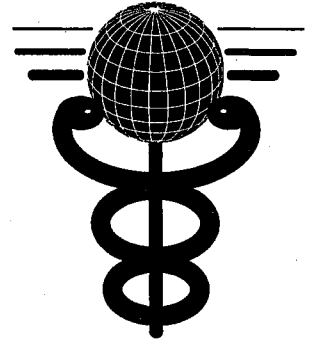
AGENDA
AIHA NURSING RESOURCE CENTER DIRECTORS WORKSHOP
YEREVAN, ARMENIA
JUNE 29 – JULY 1, 2000

SATURDAY, JULY 1

- | | |
|--------------------|--|
| 0700 – 0830 | Breakfast |
| 0830 – 1000 | Fundraising and Grant Writing Workshop
-Zoya Shabarova, AIHA Consultant |
| 1000 - 1030 | Coffee Break |
| 1030 – 1200 | Continuation of Fundraising and Grant Writing Workshop |
| 1200 – 1230 | Marketing Presentation and Raffle
- Carol Dabek |
| 1230 – 1330 | Lunch |
| 1330 – 1445 | Evaluating and Monitoring Changes in Practice
-Emilie Fedorov
New Reporting Form for AIHA
-Laura Kayser |
| 1445 – 1500 | Coffee Break |
| 1500 – 1630 | Project Planning; Action Plan Development
-Laura Kayser |
| 1630 – 1700 | Final Evaluation of Workshop |
| 1930 - 2130 | Closing Banquet |

SUNDAY, JULY 2

- | | |
|--------------------|------------|
| 0600 – 1000 | Departures |
|--------------------|------------|



ЧЕТБЕРГ

THURSDAY

29/06/00

Стратегическое Планирование

Strategic Planning

DEFINE ORGANIZATIONAL MISSION

The fundamental purpose for existing and the customers it wishes to serve

"The objective of the Nursing Resource Centers is to provide faculty, students and practitioners with a faculty to support alternative forms of learning and continuing education."

"...the Centers will serve a broad audience whose goals is to improve knowledge base, skills and abilities while improving health care outcomes"

ОПРЕДЕЛИТЬ НАЗНАЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Основное назначение организации и клиенты, которых эта организация намеревается обслуживать.

«Задача учебно-методических центров медицинских сестер состоит в предоставлении преподавателям, учащимся и практическому медицинскому персоналу возможности использовать альтернативные формы обучения и повышения квалификации».

«...Центры будут обслуживать широкий круг слушателей, цели которых состоят в повышении уровня знаний, совершенствовании умений и навыков при одновременном улучшении результатов лечения».

STRATEGIC PLANNING

A process that describes the direction an organization will move toward - it guides the use of resources and effort

S WOT ANALYSIS

The analysis provides valuable clues about effective strategies for an organization, since successful strategies typically build on strengths and take advantage of opportunities, while they overcome or minimize the effects of weaknesses and threats.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Процесс, который дает направление развития организации, одновременно определяет режим использования ресурсов и объем работы.

АНАЛИЗ SWOT

Этот анализ позволяет разработать эффективный план деятельности организации: эффективный план, как правило, базируется на преимуществах организации и на использовании ее возможностей, одновременно, сводя к минимуму недостатки и потенциальные препятствия.

SWOT ANALYSIS

Assessing the Organization's External and Internal Environments

- Strengths
- Weaknesses
- Opportunities
- Threats

Analyzing internal strength and weaknesses and external opportunities and threats helps to clarify the conditions within which an organization operates

АНАЛИЗ SWOT

Оценка внешних и внутренних условий деятельности организации.

- Преимущества
- Недостатки
- Возможности
- Препятствия

Анализ преимуществ и недостатков, а также возможностей и потенциальных препятствий помогает определить условия, в которых работает организация.

EXTERNAL OPPORTUNITIES

... are outside factors or situations that can affect the organization in a favorable way. They are situations in which benefits are fairly clear and likely to be realized if certain actions are taken

ВОЗМОЖНОСТИ

... представляют собой внешние факторы и ситуации, которые могут повлиять на деятельность организации в положительном направлении. Это – ситуации, положительные стороны которых достаточно очевидны и могут быть реализованы, если предпринять определенные действия.

EXTERNAL THREATS

...are outside factors or situations that can affect the organization in a negative way. They are situations that give rise to potentially harmful events and outcomes if action is not taken; they must be actively confronted to prevent trouble.

ПРЕПЯТСТВИЯ

... представляют собой внешние факторы и ситуации, которые могут негативно повлиять на деятельность организации. Это – ситуации, которые могут привести к потенциально опасным результатам, если не предпринять необходимые действия; важно активно противодействовать им, чтобы избежать серьезных осложнений.

INTERNAL STRENGTHS

...are resources or capabilities that help the organization to accomplish its mission

INTERNAL WEAKNESSES

...are deficiencies in resources and capabilities that hinder the organization's ability to accomplish its mission

ПРЕИМУЩЕСТВА

... это – ресурсы и возможности, которые помогают организации решать поставленные перед ней задачи.

НЕДОСТАТКИ

... заключаются в дефиците ресурсов и возможностей, который подрывает способность организации решать поставленные перед ней задачи.

Методика Обучения Взрослых

Adult Learning Principles

ADULT LEARNING PRINCIPLES

- Learning is related to the learner's goals
- There is clear, "real life" application for the material being learned
- Material learned can be linked to learner's past experiences
- Learners serve as resources to one another
- Active debate and challenge of ideas
- Respects the learner as an adult

МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ ВЗРОСЛЫХ

- Предмет обучения соотносится с целями слушателя.
- Учебный материал имеет конкретное применение.
- Учебный материал может увязываться с прошлым опытом слушателя.
- Взрослые слушатели служат взаимным источником информации друг для друга.
- Приветствуются активные дискуссии и обмен мнениями.
- Уважение к слушателю как к взрослому человеку.

LEARNING AND THE ADULT LEARNER

When discussing, or facilitating training for adults, here are some things to keep in mind

- Focus the training on 'real world' issues.
- Emphasize how the new learning can be applied
- Link the new material to the learner's past experience
- Allow for the debate and challenge of ideas
- Respect the opinions of the learners, both you and the others. Allow opportunities to listen.
- Encourage learners to be resources to you and to each other.
- Learners need to be recognized.
- Learners have established values and attitudes.
- Involve the learner in the process of learning-be interactive.
- Learners can change

ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ И ВЗРОСЛЫЕ УЧАЩИЕСЯ

При обсуждении вопросов, связанных с обучением взрослых, и работая в качестве преподавателя, следует помнить следующее.

- В процессе обучения сосредоточьтесь на практических вопросах.
- Обратите особое внимание на то, каким образом полученные знания можно применить на практике.
- Увязывайте новый учебный материал с прошлым опытом слушателей.
- Поддерживайте активные дискуссии и обмен мнениями.
- Уважайте мнения слушателей сами и требуйте этого от других слушателей. Дайте возможность выслушать каждого.
- Цените слушателей как источник информации для вас и для других учащихся.
- Слушатели нуждаются в том, чтобы их мнение уважали.
- Взрослые слушателей имеют установившуюся систему ценностей и отношений.
- Вовлекайте слушателей в процесс интерактивного обучения.

- **Помните, что на мнение взрослых людей, проходящих обучение можно повлиять.**

Training Methods

Case study	Learners are given hypothetical situations and asked to make a decision
Demonstration	Learners shown correct steps in completing a particular task
Group discussion	Trainer leads group in discussing a topic
Trainer presentation	Trainer orally presents new information
Reading	Written material is used to present new information
Structured exercises	Learners take part in exercises using new skills

Методы обучения

Анализ конкретных примеров	Слушателям предлагается учебная ситуация, на основе которой они должны принять определенное решение.
Демонстрация	Слушателям демонстрируются правильные шаги по решению конкретной задачи.
Дискуссии	Инструктор ведет обсуждение какой-либо темы.
Лекция (инструктор)	Инструктор знакомит учащихся с новым материалом.
Чтение	Использование печатного материала для введения нового материала.
Упражнения	Слушатели участвуют в выполнении упражнений для закрепления полученных навыков.

LEARNING STYLES

Using one or more ways of communicating information to your audience, whether in a meeting, or during a training will greatly increase the chances that people will remember more and be less difficult.

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

Использование разных методов изложения материала, будь то на совещании или в ходе учебного процесса, способствует наилучшему запоминанию материала и увеличивает шанс того, что слушатели будут более восприимчивы к сказанному.

<u>Style</u>	<u>Types of activities</u>	<u>Методика</u>	<u>Формы подачи материала</u>
Auditory	<ul style="list-style-type: none">▪ Music▪ Audio tapes▪ Lecture	Аудио- визуальные учебные пособия	<ul style="list-style-type: none">▪ Музыка▪ Магнитофонные записи▪ Лекция
Kinesthetic (body movement)	<ul style="list-style-type: none">▪ Games▪ Skits▪ Dance	Кинестетика (двигательные упражнения)	<ul style="list-style-type: none">▪ Игры▪ Сценки▪ Танцы
Visual	<ul style="list-style-type: none">▪ Video tapes/movies▪ Slides▪ Flip charts or posters▪ Models/diagrams	Использование зрительных образов	<ul style="list-style-type: none">▪ Видеозаписи и фильмы▪ Слайды▪ Демонстрационные блокноты и плакаты▪ Модели и диаграммы
Print oriented	<ul style="list-style-type: none">▪ Handouts▪ Articles/books▪ Instrument/quizzes	Использование печатных материалов	<ul style="list-style-type: none">▪ Материалы для раздачи учащимся▪ Книги и статьи
Interactive	<ul style="list-style-type: none">▪ Class interaction▪ Small group discussion▪ Role plays/experiential activities	Интерактивная форма обучения	<ul style="list-style-type: none">▪ Контрольные вопросники▪ Обсуждение в классе▪ Обсуждение в малых группах▪ Ролевые игры, эксперименты.

THREE LEVELS OF LEARNING

KNOWLEDGE	Learner is introduced to information and places it in context
SKILL	Learner applies the knowledge (can do)
ATTITUDE	Learner undergoes a change in behavior (wants to do)

ТРИ УРОВНЯ ОБУЧЕНИЯ

ЗНАНИЯ	Слушатель усваивает новую информацию и соотносит ее с определенными условиями.
НАВЫКИ	Учащийся применяет знания на практике (установка на «я могу это сделать»).
ОТНОШЕНИЕ	В поведении учащегося происходят перемены (установка на «я хочу это сделать»).

Многообразие в Обучении

Style Inventory

Предлагаемая анкета разных стилей усвоения материала помогает лучше понять индивидуальный стиль усвоения и поведение слушателя в повседневных ситуациях. Ниже приведены 12 предложений с 4 вариантами завершения каждого предложения. Дайте оценку (от 1 до 4 баллов) предложенным вариантам концовки предложений, в зависимости от того, насколько тот или иной вариант соответствует вашему индивидуальному стилю обучения. Попробуйте вспомнить ситуации из недавнего прошлого, когда вам пришлось усваивать что-то новое, например, на работе. Затем, пользуясь 4-балльной шкалой оценки, заполните пропуски в анкете, оценив в 4 балла те варианты концовок предложений, которые, по вашему мнению, в наибольшей степени соответствуют вашему стилю обучения, и, напротив - в 1 балл те варианты, которые в наименьшей степени отражают ваш стиль усвоения. Просим дать оценку всем вариантам предложений, причем все четыре оценки каждого предложения должны быть разными.

Пример оценки предложения с 4 вариантами завершения:

Когда я обучаюсь чему-либо, 4 я испытываю чувство радости. 1 я быстро усваиваю все новое. 2 я логичен. 3 я внимателен.

1. Когда мне приходится учить что-то новое, _____ мне нравится _____ мне нравится пробовать.
 _____ своим чувствам. _____ наблюдать и обдумывать новое.
 _____ я прислушиваюсь к _____
2. Я усваиваю новое лучше, если _____ это вызывает во мне _____ я опираюсь на _____ я мне приходится много поработать для того, чтобы материал был усвоен.
 _____ сильные чувства и активную реакцию. _____ слушаю и наблюдаю. _____ логическое мышление.
3. В процессе обучения _____ я доверяюсь интуиции и своим чувствам. _____ я спокоен и собран. _____ я пытаюсь найти логическое обоснование услышанному (увиденному).
 _____ чувства. _____ наблюдения. _____ мышление.
4. Я учусь, опираясь на _____ я достаточно _____ я всесторонне _____ мне нравится все _____
 _____ непредубежден: все новое изучаемые вопросы. _____ рассматриваю _____ испытывать самому.
6. В процессе обучения _____ я пытаюсь понять новое интуитивно. _____ я наблюдаю за тем, что происходит. _____ я пытаюсь понять логику происходящего. _____ пытаюсь все попробовать сам.

ВСЕГО НА 1-Й СТР. _____
ПОМЕСТИТЕ СУММУ БАЛЛОВ ПО КАЖДОЙ КОЛОНКЕ В СООТВЕТСТВУЮЩУЮ КОЛОНКУ НА СЛЕДУЮЩЕЙ СТРАНИЦЕ.

СУММЫ БАЛЛОВ ПО 1-Й СТРАНИЦЕ (ПОМЕСТИТЕ В ТЕ ЖЕ КОЛОНКИ)

7. Я лучше усваиваю новый материал, благодаря	_____	_____	_____	_____	_____
	личным взаимоотношениям.	вниманию и наблюдательности.	рациональному мышлению.	возможности попробовать самому и практике.	
8. Когда я обучаюсь чему-либо,	_____	_____	_____	_____	_____
	я обычно полностью вовлекаюсь во все.	я хорошо все продумываю, прежде чем действовать.	мне нравятся идеи и теории.	мне нравится видеть результаты своей работы.	
9. Я усваиваю лучше, опираясь на	_____	_____	_____	_____	_____
	чувства.	наблюдения.	мышление.	возможность попробовать сделать самому.	
10. В процессе обучения	_____	_____	_____	_____	_____
	я пытаюсь принять то, что мне говорят.	я достаточно осторожно отношусь к тому, что мне говорят.	я рационально подхожу к тому, что мне говорят.	я ответственно подхожу ко всему.	
11. Когда я обучаюсь чему-либо,	_____	_____	_____	_____	_____
	я увлекаюсь обучением.	мне нравится наблюдать.	я всему даю оценку.	мне нравится действовать активно.	
12. Я усваиваю материал лучше, когда	_____	_____	_____	_____	_____
	я восприимчив и непредвзят.	я осторожен.	я анализирую идеи.	я действую практически.	

СУММИРУЙТЕ БАЛЛЫ ПО КАЖДОЙ КОЛОНКЕ НА ЭТОЙ СТРАНИЦЕ.

ВСЕГО: _____ SE _____ RO _____ AC _____ AE _____

The learning style inventory describes the way you learn and how you deal with day-to-day situations in your life. Below are 12 sentences with a choice of four endings. Rank the endings for each sentence according to how well you think each one fits with how you would go about learning something. Try to recall some recent situations where you had to learn something new, perhaps in your job. Then using the spaces, rank a "4" for the sentence ending that best describes how you learn, down to a "1" for the sentence ending that seems least like the way you would learn. Be sure to rank all the endings for each sentence. Please do not make ties.

Example of completed sentence set:

When I learn 4 I am happy 1 I am fast 2 I am logical 3 I am careful

1. When I learn _____ I like to deal _____ I like to watch _____ I like to think _____ I like to be _____
with my feelings _____ and learn _____ about ideas _____ doing things
2. I learn best _____ I have strong _____ I listen and _____ I rely on _____ I work hard to _____
when _____ feelings and _____ watch carefully _____ logical thinking _____ get things done _____
reactions _____ I trust hunches _____ I am quiet and _____ I tend to reason _____ I am responsible _____
learning _____ and feelings _____ reserved _____ things out _____ about things
4. I learn by _____ feeling _____ watching _____ thinking _____ doing _____
5. When I learn _____ I am open to _____ I look at all _____ I like to _____ I like to try things _____
new experiences _____ sides of issues _____ analyse things _____ out _____
6. When I am learning _____ I am an intuitive _____ I am an observing _____ I am a logical _____ I am an active _____
person _____ person _____ person _____

TOTAL FRONT PAGE _____

PLACE TOTALS FROM EACH COLUMN ONTO CORRESPONDING COLUMNS ON BACK PAGE

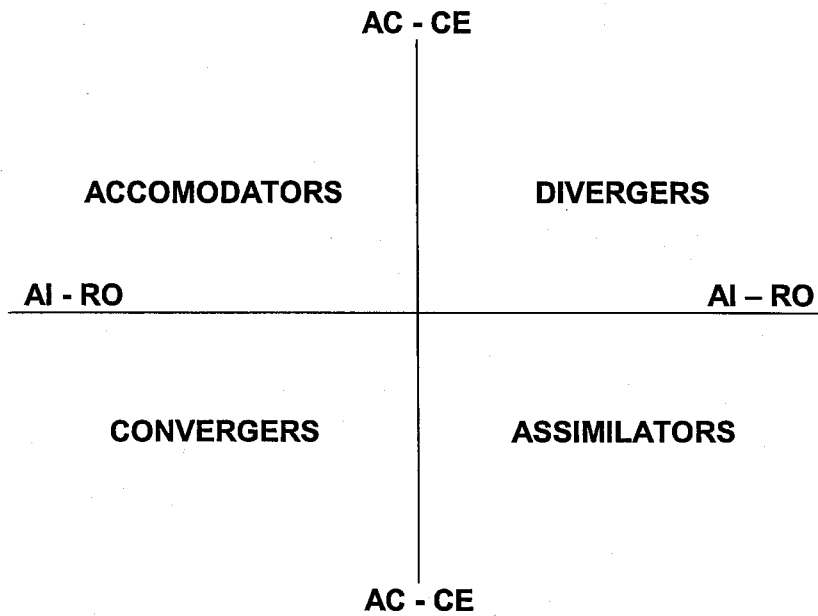
TOTALS FROM FRONT PAGE (PLEASE KEEP SAME COLUMNS)

- | | | | | |
|------------------------|--|------------------------------------|---------------------------------|--|
| 7. I learn best from | _____ personal relationships | _____ observation | _____ rational theories | _____ a chance to try out and practice |
| 8. When I learn | _____ I feel personally involved in things | _____ I take my time before acting | _____ I like ideas and theories | _____ I like to see results from my work |
| 9. I learn best when | _____ I rely on my feelings | _____ I rely on my observations | _____ I rely on my ideas | _____ I can try things out for myself |
| 10. When I am learning | _____ I am an accepting person | _____ I am a reserved person | _____ I am a rational person | _____ I am a responsible person |
| 11. When I learn | _____ I get involved | _____ I like to observe | _____ I evaluate things | _____ I like to be active |
| 12. I learn best when | _____ I am receptive and openminded | _____ I am careful | _____ I analyze ideas | _____ I am practical |

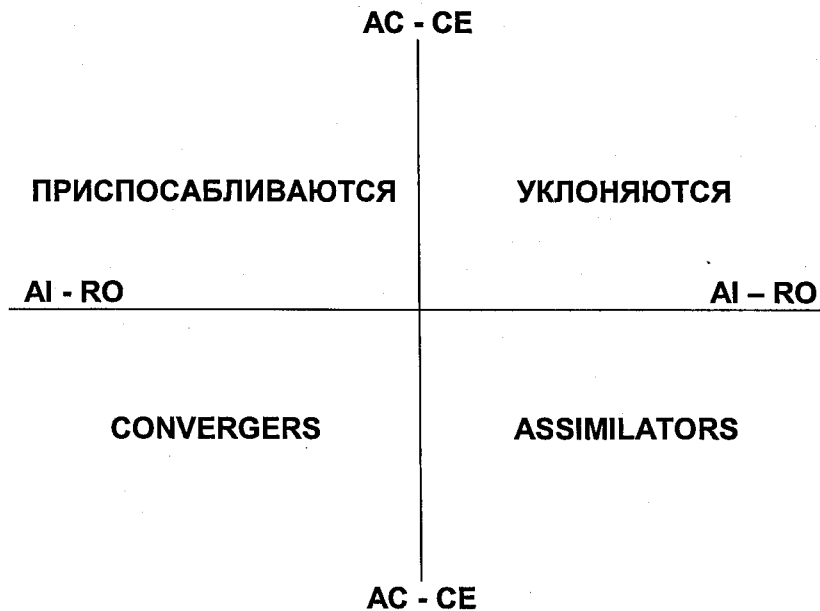
ADD ALL NUMBERS FROM EACH COLUMN ON THIS PAGE

TOTALS _____ CE _____ RO _____ AC _____ AE

SCORING



ПОДСЧЕТ БАЛЛОВ



TYPES OF LEARNERS

<p>Experimental</p> <p>ACCOMODATORS</p> <p>Active Implementer</p> <p>РАЦИОНАЛИЗИРУЮТ</p> <p>Conceptualization</p>	<p>Concrete</p> <p>DIVERGERS</p> <p>Reflective Observer</p> <p>АССИМИЛИРУЮТ</p> <p>Abstract</p>
---	---

ТИПЫ СЛУШАТЕЛЕЙ ПО ХАРАКТЕРУ УСВОЕНИЯ

<p>Экспериментальный</p> <p>ПРИСПОСАБЛИВАЮТСЯ</p> <p>Активный Практик</p> <p>РАЦИОНАЛИЗИРУЮТ</p> <p>Концептуализация</p>	<p>Конкретный</p> <p>УКЛОНЯЮТСЯ</p> <p>Рефлективный Наблюдатель</p> <p>АССИМИЛИРУЮТ</p> <p>Абстракция</p>
--	---

LEARNERS CHARACTERISTICS

People Oriented	Creative Thinkers
Doers	Talkers
Volunteers	Problem Dwellers
Analytical	Theory Builders
One Answer	The "Big Picture"
Problem Solver	Big Thinkers

ХАРАКТЕРИСТИКИ СЛУШАТЕЛЕЙ

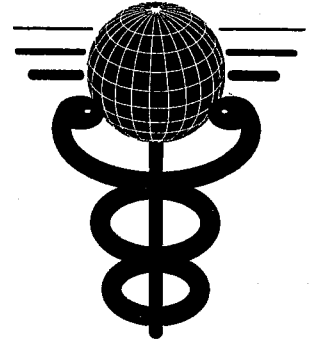
Любят работать с людьми	Мыслят творчески
Практики	Словоохотливы
Добровольцы	Долго обдумывают проблему
Аналитики	Любят «строить теории»
Отсутствие альтернатив	Видят общую картину
Любят довести решение проблемы до конца	«Мыслители»

EDUCATIONAL APPROACHES

<p>Role Play</p> <p>Facts & Action</p>	<p>Group Discussion</p> <p>Brainstorming</p>
<p>Simulations</p> <p>Hands-on Activities</p>	<p>Take A Situation And Expand To All Possibilities</p>
<p>Field Problem</p> <p>Case Study</p> <p>Applied Research</p> <p>Use Theory To Arrive At Answer</p>	<p>Visual-Observational</p> <p>Readings - Films</p> <p>Lecture</p> <p>Pure Research</p>

MANAGEMENT CONSIDERATIONS

<p>Wants To "Do" First, Listen Second Anxious To Try New Things May Be Impatient With Details Easily Bored</p>	<p>Good Discussion Leaders And Listeners In Touch With What's Going On At Best When No One Clear Answer Present</p>
<p>Will Solve Problems Based On Knowledge/ Experience Don't Like To Be Wrong, So May Not Act Until Sure Of Being Correct</p>	<p>Good At Watching & Thinking Tasks Will See Overall Nature Of Things Can Put Pieces Together To Form A Whole</p>



СУББОТА

SATURDAY

01/07/00

Планирование Мероприятия

Event Planning

Планирование мероприятия: как провести заседание

Задачи

Укажите, по крайней мере, два мероприятия, которые необходимо выполнить для подготовки заседания.

Объясните важность целей и как можно оценить степень их достижения.

Укажите две вещи, которые необходимо осуществить в ходе заседания.

1. Введение
2. Определить цель заседания
3. Подготовка заседания
 - а. Формирование комитета
 - б. Определение тем для обсуждения
 - в. Назначение выступающих
 - г. Разработка бюджета
 - д. Поиск спонсоров
 - е. Материально-техническое обеспечение
4. Цели и их значимость
5. Оповещение о заседании
6. День проведения заседания
7. Оценка заседания
8. Последующие мероприятия
9. Обсуждение и заключение

Event planning: How to Organize a meeting

Objectives

State at least 2 things that must be done to prepare for a meeting.

Explain why objectives are important and how you can make them measurable.

Describe at least 2 important things that should be done during the meeting.

1. Introduction
2. Defining the purpose of meeting
3. Meeting preparation
 - a. Forming a committee
 - b. Brainstorming topics
 - c. Soliciting speakers
 - d. Developing a budget
 - e. Soliciting sponsors
 - f. Logistics
4. Objectives and why they are important
5. Advertising the meeting
6. The day of the meeting
7. Evaluation of the meeting
8. Meeting follow-up
9. Discussion and conclusion

Event Planning

How to Organize a meeting

Introduction

Purpose of meeting

Types of meetings

Meeting preparation

- Forming a committee
- Brainstorming topics
- Soliciting speakers
- Soliciting sponsors
- Developing a budget
- Logistics

Budget includes:

- Revenue
 - Participant registrations
 - Exhibit Fees
 - Corporate sponsorship
 - Late fees
 - Cancellation fees
 - Miscellaneous

Budget includes:

■ Expenses

- Speaker honoraria
- Travel
- Hotel
- Facility Rental
- Printing
- Postage
- Audiovisual
- Miscellaneous

Objectives

- Are used as a guide for planning, implementing and evaluating teaching and learning activities.
- They must be clearly stated, measurable and achievable.
- Objectives are needed for each continuing education offering.

Event Planning Checklist

**Six (6) to Twelve (12)
months in advance**

- Decision to hold event
 - Date
 - Program content
 - Program Objectives
 - Level of content
 - Format
 - Estimated enrollment
 - Site selection
- Site visits, confirm dates and location
- Finalize contracts with vendors and supporters

**Four (4) to Five (5)
months in advance**

- Develop a program schedule and budget
- Invite speakers, exhibitors and sponsors
- Design brochures

**Three (3) to Four (4)
months in advance**

- Confirm speakers and request materials
- Set up registration procedure
- Set up exhibitor procedures
- Begin advertisement
- Finalize and mail brochure
- Decide format of program book
- Confirm exhibitors

Two (2) to (Three) months in advance

- Remind speakers of items missing
- Reconfirm initial reservation with event site (menus, audiovisual needs)
- Order certificates, badges, badge holders
- Follow-up with sponsors

One (1) to Two (2) months in advance

- Determine if enrollment is sufficient to continue with program
- Final copy of program book to printer
- Final mailing of brochures (6 weeks prior to program date)
- Print signs, program book, handouts & other materials
- Discuss final room set-up & audiovisual needs with program site

One (1) to Two (2) weeks in advance

- Assemble registration materials
- Assign responsibilities to committee members (registration, speaker introductions)
- Meet with program site personnel to review arrangements

Several days before the event

- Assemble name badges and participant list for registration
- Assemble necessary office supplies
- Assemble information for exhibitors

The day of the meeting

- Come early and set up the meeting
- Assemble name badges
- Assemble sign-in sheet for participants
- Assemble information for exhibitors
- Start on time
- Set clear time limits
- Introduce the speakers

Meeting follow-up

- Summative evaluations
- Send thank you letters and summative evaluations to speakers
- Send thank you letters to sponsors and vendors

Summative Evaluation

- Use the objectives to evaluate the effectiveness of the meeting
- Measures changes that occur as a result of teaching and learning.

Маркетинг

Marketing

MARKETING STRATEGY

<p>Strength</p> <p>Match</p>	<p>Convert</p> <p>Weakness</p> <p>Minimize/avoid</p>
<p>Match</p> <p>Opportunity</p>	<p>Convert</p> <p>Threat</p> <p>Minimize/avoid</p>

Figure 2-5 Four-Cell SWOT Matrix. Source: Reprinted from Strategic Marketing Management by O.C. Ferrell, G. Lucas, and D. Luck, p. 46, with permission of South-Western College Publishing. 1994 All rights reserved

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

<p>Преимущества</p> <p>соотнести</p>	<p>Преобразовать</p> <p>Недостатки</p> <p>снизить, постараться избежать</p>
<p>соотнести</p> <p>Возможности</p>	<p>преобразовать</p> <p>Препятствия</p> <p>Свести к минимуму, постараться избежать</p>

Рис. 2-5. Матрица SWOT. Перепечатано из "Strategic Marketing Management", авторы: O.C. Ferrell, G. Lucas, D. Luck, стр. 46, с разрешения South-Western College Publishing. 1994 г.

MARKETING

The process of planning and implementing the creation, promotion and distribution of ideas or services to create exchanges that satisfy individual and organizational objectives.

FOCUS

Consumer
Individual
Patient
Nurse

MARKETING STRATEGY

Four P'S

- Product
- Price
- Place
- Promotion

МАРКЕТИНГ

Процесс планирования и, далее, создания, продвижения и распространения идей или услуг в целях взаимного обмена, служащего целям индивида или организации.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ:

Потребитель
Индивид
Пациент
Медицинская сестра

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

«Четыре Р»:

- Продукт
- Цена
- Место
- Реклама («промоция»)

PRODUCT

What goods, services or ideas offered by the group?

PRICE

What customers are willing to "pay" for services

PLACE

Where the goods or services will be offered

PROMOTION

How to inform the customers that a product or service is available

ПРОДУКЦИЯ

Какие товары, услуги, идеи предлагаются слушателями группы?

ЦЕНА

Какие категории покупателей готовы платить за предлагаемые услуги?

МЕСТО

Где предлагаются товары и услуги?

РЕКЛАМА (ПРОМОЦИЯ)

Как покупатели информируются о наличии товаров или услуг?

Promotion = "Advertising"

Communication

- Sender
- Receiver
- Message
- Feedback

Public Relations= "Outreach"

- Event/Program
- Publication
- Pamphlet/Newsletter

- Media
- Radio/television

Промоция = Реклама

Процесс коммуникации

- Отправитель информации
- Получатель информации
- Сообщение
- Обратная связь

«Паблик Релейшнз» = «связи с общественностью»

- Мероприятие или программа
- Публикация
- Брошюра или рекламное сообщение о новинках
- Средства информации
- Радио и телевидение

Образец Плана Маркетинга

Sample Marketing Plan

Bone Health Project

Osteoporosis

Osteoporosis is a condition in which bones lose their density and structural integrity and become fragile and more likely to fracture. Any bone can be affected, but typically, most osteoporotic fractures occur in the hip and spine. These fractures have serious consequences and can require hospitalization and major surgery.

Mission

The mission of the Bone Health Committee is to promote "*bone health*" to women of all ages order to prevent the occurrence of osteoporosis.

Проект «Остеопатическое здоровье»

Остеопороз

Остеопороз – заболевание, связанное со снижением плотности и структурными нарушениями костных тканей, при которых кости становятся более хрупкими и подверженными переломам. Все кости могут быть подвержены этому заболеванию, но чаще всего переломы, связанные с остеопорозом, поражают бедренную кость и позвоночник. Такие переломы очень сложны и часто требуют госпитализации и хирургического вмешательства.

Цель

Цель работы комиссии по профилактике костных заболеваний состоит в том, чтобы способствовать сохранению "*здоровых костей*" у женщин всех возрастов и содействовать профилактике переломов.

Goals and Objectives

1. Increase awareness of the prevention of osteoporosis to health care consumers through:
 - education programs
 - written articles presentations
 - public service announcements
 - joint promotional activities with corporations

Goals and Objectives (cont.)

2. Gain support from faculty and voluntary staff physicians for increasing bone health awareness to their patients through:
 - soliciting physician input in presentation material
 - written materials
 - grand rounds presentation
 - physicians' office in services

Цели и задачи

1. Распространять среди населения знания о профилактике остеопороза путем
 - проведения программ по санитарному просвещению;
 - публикации статей;
 - выступлений медицинских работников;
 - проведения совместных программ с организациями и учреждениями.

Цели и задачи (продолжение)

2. Заручиться поддержкой преподавателей мединститутов и практикующих врачей в распространении знаний об остеопорозе путем их участия:
 - в работе по информированию пациентов;
 - в представлении письменных материалов;
 - в публичных выступлениях;
 - в привлечении вспомогательного медицинского персонала.

Goals and Objectives (cont.)

3. Support the development of a bone health program at the CNE Wellness Centers
 - utilize relationships to increase awareness and create a market for the CNE Wellness Centers

Bone Health Project

Internal Assessment

- WIH expertise in and commitment to women's health
- consistent with strategic directives
- availability of CNE Wellness Centers and Health Education Department
- access to private practice physicians
- support of Executive Fellows Roundtable

External Assessment

- high prevalence of osteoporosis
- many cases of osteoporosis can be prevented
- increasing consumer awareness of osteoporosis
- government moving toward disease prevention
- current lack of program focusing on bone health

Цели и задачи (продолжение)

3. Содействовать выполнению программы профилактики костных заболеваний в центрах здоровья CNE
 - использовать имеющиеся контакты для повышения информированности населения и маркетинга услуг центров здоровья CNE

Проект «Остеопатическое здоровье»

Оценка внутренних факторов

- Опыт персонала WIH и высокая степень его участия в охране женского здоровья;
- соответствие общей стратегии развития медицинской помощи;
- участие центров здоровья CNE и департамента санитарного просвещения;
- привлечение частнопрактикующих врачей;
- поддержка со стороны членов «круглого стола».

Оценка внешних факторов

- высокая степень распространенности остеопороза;
- многие случаи заболевания остеопорозом могут быть предотвращены;
- рост осведомленности населения о заболевании остеопорозом;
- действия правительства в поддержку профилактики заболеваемости остеопорозом;
- отсутствие в настоящее время программы профилактики костных

патологий.

Market Needs and Segments

1. Fifty percent of all women will have osteoporosis fracture in her lifetime
2. Prevention is most effective prior to age 35
3. Menopausal and amenorrheic women are at greatest risk.
4. Targets of awareness project
 - women under age 35
 - young female athletes
 - pre and postmenopausal women
 - ob-gyn and pediatric physicians

Marketing Objectives

1. Develop a generic bone health brochure and presentation.
2. Target 3 women's groups for presentations by the end of FY 98.
3. Offer presentations and educational material to WIH employees.
4. Set up communication process for referrals related to inquiries on osteoporosis and bone health.
5. Offer an educational seminar for all ob-gyn and pediatric physicians on osteoporosis prevention.
6. Target ob-gyn and pediatric practices for distribution of educational materials for the patients.
7. Other.

Потребности и сегменты рынка

1. Пятидесяти процентам женщин в течение жизни предстоит испытать переломы, связанные с остеопорозом.
2. Меры профилактики наиболее эффективны в возрасте до 35 лет.
3. Женщины в менопаузальном периоде и страдающие аменорей относятся к группам наиболее высокого риска.
4. Целевые группы при проведении проекта по информированию населения:
 - женщины в возрасте до 35 лет;
 - молодые женщины, занимающиеся спортом;
 - женщины в пред- и постменопаузальном периоде;
 - акушеры-гинекологи и педиатры.

Задачи маркетинга

1. Подготовить брошюру и текст выступления (беседы) по общим проблемам профилактики костных патологий.
2. К концу 1998 финансового года определить 3 группы женщин для проведения бесед по данной проблематике.
3. Предложить тексты выступлений (бесед) и другие учебные материалы персоналу WIH.
4. Создать систему направления на консультации пациентов по получению от них запросов об остеопорозе и с целью профилактики костных патологий.
5. Предложить проведение учебного семинара по вопросам профилактики остеопороза для всех врачей акушеров-гинекологов и педиатров.
6. Определить акушерско-гинекологические и детские медицинские учреждения, в которые будут направляться санитарно-просветительные материалы для пациентов и посетителей.
7. Прочее.

Marketing Strategies

1. Product/Service Strategies
2. Pricing Strategies
3. Promotional Strategies
4. Place/Distribution Strategies

Product/Service Strategies:

1. Provide a comprehensive presentation package on the topic of bone health. Materials for women will focus on nutrition, exercise, and the role of estrogen loss in acceleration of bone loss.
2. Provide educational materials to all ob-gyn and pediatric physicians to distribute to their patients.

Стратегия маркетинга

1. Продукция и услуги.
2. Методика ценообразования.
3. Организация рекламной деятельности.
4. Выбор мест распространения информации и организация распространения информации.

Стратегия «продвижения» продукции и услуг

1. Подготовить полный пакет материалов к выступлениям (беседам) по проблемам профилактики костных патологий. В материалах, предназначенных для женщин, основное внимание уделить вопросам питания, физических упражнений, а также роли, которую играет снижение уровня содержания эстрогенов в ускорении снижения костной массы.
2. Подготовить учебные материалы для всех акушерско-гинекологических и детских медицинских учреждений для распространения среди пациентов и посетителей.

Pricing Strategies

- This service will be offered at no charge to the community groups
- Corporate sponsorships for the brochures will be solicited

Promotional Strategies:

1. Design a Bone Health Awareness Brochure.
2. Prepare presentation for awareness.
3. Work with Marketing Communications and Health Education to prepare an article on bone health in a future *Healthy Regards* publication.
4. Prepare ribbons for distribution at presentation locations.

Методика ценообразования

- Данные услуги будут предоставляться бесплатно для упомянутых категорий населения.
- Для издания брошюр обратиться за спонсорской поддержкой к предприятиям и учреждениям.

Организация рекламной деятельности

1. Подготовить информационную брошюру о профилактике костных заболеваний.
2. Подготовить информационные выступления (беседы).
3. Совместно с маркетинговой службой и службой санитарного просвещения подготовить статью о профилактике костных патологий в одном из будущих номеров журнала "*Healthy Regards*".
4. Подготовить наградные ленты в местах проведения выступлений.

Distribution Strategies

1. Presentation at the RI Women's Interscholastic League Conference on May 19, 1998 (young female athletes targeted)
2. Distribution of materials at the WIH Employee Health Day on May 13, 1998 (women of all ages targeted)
3. Grand Rounds Presentation for physicians on osteoporosis (physicians targeted)
4. One additional formal presentation

Distribution Strategies (cont.)

5. Distribution of written brochures and bone health awareness materials to WIH Medical Office buildings.
6. Distribution of *Healthy Regards* article featuring osteoporosis prevention to over 100,000 households throughout RI and SE MA.
7. Public Service Announcement -- "Women Talk Health" on WHJJ
8. Presentation to the Executive Fellows Roundtable.

Распространение информации

1. Выступление на конференции Лиги женщин-преподавателей Род-Айленда 19 мая 1998 г. (для женщин, занимающихся спортом).
2. Распространение материалов во время Дня здоровья работников WIH 13 мая 1998 г. (для женщин всех возрастных групп).
3. Выступление по проблеме остеопороза на конференциях врачей (для врачей-специалистов).
4. Еще одно дополнительное выступление.

Распространение информации (продолж.)

5. Распространение брошюр и других информационных материалов о профилактике костных патологий в подразделениях медицинского отдела WIH
6. Распространение номера журнала "Healthy Regards" со статьей о профилактике остеопороза среди 100 тыс. семей Род-Айленда и юго-восточного Массачусетса.
7. Обращение по общественно-информационной программе "Женщины беседуют о здоровье" по телевизионному каналу WHJJ.
8. Выступление на «круглом столе».

Lessons Learned...

- Educating health care consumers and their physicians is important in disease prevention
- When individuals have a passion for a cause, they effectively work together to achieve goals
- When working with a committed group, together you can make a bigger difference than you originally imagined
- Planning is important for two reasons: (1) to maintain focus; (2) to measure success at the end of the project
- It is rewarding to see a project from its beginnings to completion and to see a positive impact from your efforts

Извлеченные уроки ...

- Санитарное просвещение населения и обучение врачей играют большую роль в профилактике заболеваемости.
- Люди, объединенные единой целью, способны к эффективным совместным действиям для достижения данной цели.
- Работая с заинтересованными людьми, вы способны достичь гораздо большего, чем вы изначально себе представляли.
- Планирование работы необходимо по двум причинам: (1) чтобы сосредоточиться на предмете деятельности; (2) чтобы дать оценку результатам.
- Испытываешь чувство удовлетворения, наблюдая за ходом реализации проекта с начала до конца и видя положительные результаты своей работы.

Оценка и Контроль

Evaluating and Monitoring

Оценка и контроль за переменами на практике

Задачи

Изложите, почему важно контролировать и осуществлять оценку практической деятельности.

Изложите общие подходы в планировании образовательных мероприятий по изменению существующей практики.

Изложите важность сбора данных для достижения целей.

1. Введение
2. Почему важно осуществлять оценку и контроль за практической деятельностью.
3. Краткий обзор планирования постоянных образовательных программ с целью изменения существующей практики
 - а. Оценка потребностей
 - б. План
 1. Цели и их значение
 2. Определение показателей качества
 3. Материально-техническое обеспечение
 - в. Внедрение
 - г. Оценка
3. Важность сбора данных
 - а. Сбор
 - б. Интерпретация данных
4. Методы оценки
5. Обсуждение и заключение

Evaluating and Monitoring Changes in Practice

Objectives

Describe why it is important to monitor and evaluate practice.

Describe a general overview of how to plan an educational offering to change practice.

Describe why data collection is important to help achieve goals.

1. Introduction
2. Why is it important to evaluate and monitor practice.
3. Brief overview of planning a continuing education offering to change practice
 - a. Needs assessment
 - b. Plan
 1. Objectives and why they are important
 2. Identification of quality indicators
 3. Logistics
 - c. Implementation
 - d. Evaluation
3. The importance of data
 - a. Data collection
 - b. Data interpretation
4. Evaluative methods
5. Discussion and conclusion

Месячный Отчет

Monthly Report

**ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ОТЧЕТ ЦЕНТРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ
РАБОТЫ МЕДИЦИНСКИХ СЕСТЕР**

ГОРОД И СТРАНА: _____

ИМЯ СОСТАВИТЕЛЯ: _____

ОТЧЕТ ЗА МЕСЯЦ: _____

ЧИСЛО КУРСОВ, ПРОВЕДЕННЫХ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ: _____

ТЕМЫ ПРОВЕДЕННЫХ КУРСОВ:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

ОБЩЕЕ ЧИСЛО ЧЕЛОВЕКО-ДНЕЙ, ЗАТРАЧЕННЫХ НА ОБУЧЕНИЕ (КОЛ-ВО КУРСОВ X
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ): _____

ОБЩЕЕ ЧИСЛО ОБУЧАЕМЫХ С РАЗБИВКОЙ ПО УРОВНЮ КВАЛИФИКАЦИИ:

_____ МЕДСЕСТЕР _____ ВРАЧЕЙ _____ ФЕЛЬДШЕРОВ _____ ПРОЧИХ: _____

ОБЩЕЕ ЧИСЛО ОБУЧАЕМЫХ С РАЗБИВКОЙ ПО СПЕЦИАЛИЗАЦИИ:

_____ КАРДИОЛОГОВ _____ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ОХРАНЕ ЗДОРОВЬЯ ЖЕНЩИН
_____ ОНКОЛОГОВ _____ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО НМП _____ ПЕДИАТРОВ _____ ХИРУРГОВ
_____ ДИАБЕТОЛОГОВ _____ ДРУГИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ: _____

КОЛИЧЕСТВО ОБУЧАЮЩИХ ПРОГРАММ, ПРОВЕДЕННЫХ В ЦЕНТРЕ? _____

КОЛИЧЕСТВО ОБУЧАЮЩИХ ПРОГРАММ, ПРОВЕДЕННЫХ В ГОРОДЕ, ГДЕ РАСПОЛОЖЕН
ЦЕНТР? _____

КОЛИЧЕСТВО ОБУЧАЮЩИХ ПРОГРАММ, ПРОВЕДЕННЫХ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ /
РАЙОНЕ? _____

СКОЛЬКО ЧЕЛОВЕК ИЗ ЧИСЛА ИНСТРУКТОРОВ, ПРОВОДИВШИХ ЗАНЯТИЯ В ЭТОМ
МЕСЯЦЕ - МЕДСЕСТРЫ? _____

СКОЛЬКО НЕ ЯВЛЯЮТСЯ МЕДСЕСТРАМИ? _____

КАКИЕ МЕТОДЫ ВЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ В ЭТОМ МЕСЯЦЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ КУРСОВ ПО
ОБУЧЕНИЮ?

КОММЕНТАРИИ:

Пожалуйста, направьте данную отчетную форму по электронной почте на имя Тесс Херрадюра (Tess Herradura), секретаря программ АМСЗ, по следующему электронному адресу: tess@aiha.com Еще один экземпляр необходимо направить региональному директору, курирующему Вашу страну или регион.

NURSING RESOURCE CENTER MONTHLY REPORT

CITY AND COUNTRY: _____

NAME OF REPORTER: _____

MONTH OF REPORT: _____

NUMBER OF COURSES HELD THIS MONTH: _____

TITLES OF COURSES PRESENTED:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

TOTAL NUMBER OF PERSON DAYS OF TRAINING (# OF COURSES X LENGTH OF TRAINING): _____

TOTAL NUMBER OF TRAINEES BY PROFESSION:

____ NURSES ____ PHYSICIANS ____ FELDHERS ____ OTHER: _____

TOTAL NUMBER OF TRAINEES BY SPECIALTY:

____ CARDIOLOGY ____ WOMEN'S HEALTH ____ ONCOLOGY ____ EMS
____ PEDIATRICS ____ SURGERY ____ DIABETES ____ OTHER: _____

NUMBER OF TRAININGS THAT TOOK PLACE AT NRC? _____

NUMBER OF TRAININGS THAT TOOK PLACE IN CITY WHERE NRC IS LOCATED? _____

NUMBER OF TRAININGS THAT TOOK PLACE IN RURAL AREA/DISTRICT? _____

OF THE TRAINERS WHO PROVIDED EDUCATIONAL SESSIONS THIS MONTH, HOW MANY WERE NURSES? _____ **HOW MANY WERE NOT NURSES?** _____

WHAT METHODS OF EVALUATION HAVE YOU USED THIS MONTH TO EVALUATE TRAINING SESSIONS?

COMMENTS:

Please return this form via e-mail to Tess Herradura, AIHA program secretary, at: tess@aiha.com and a copy to the regional director for your country/region.