



دانشگاه علوم پزشکی  
و خدمات بهداشتی درمانی تهران

معاونت آموزشی

مرکز مطالعات و توسعه آموزش علوم پزشکی

واحد برنامه‌ریزی آموزشی

## « طرح دوره آموزش تحقیق در اقتصاد آموزش (رویکرد کارآفرینی) »

### اطلاعات درس:

گروه آموزشی ارایه دهنده درس: آموزش پزشکی

عنوان درس: تحقیق در اقتصاد آموزش

کد درس: ۳۴

نوع و تعداد واحد<sup>۱</sup>: ۲ واحد نظری

نام مسؤؤل درس: دکتر مریم کرباسی مطلق

مدرس/ مدرسان: دکتر مریم کرباسی، دکتر امیر عسگری

پیش‌نیاز/ هم‌زمان: ندارد

رشته و مقطع تحصیلی: دکتری تخصصی آموزش پزشکی

### اطلاعات مسؤؤل درس:

رتبه علمی: استادیار

رشته تخصصی: آموزش پزشکی

محل کار: گروه آموزش پزشکی، دانشکده پزشکی

تلفن تماس:

نشانی پست الکترونیک: markar1985@gmail.com

<sup>۱</sup> مشتمل بر: نظری، عملی و یا نظری- عملی به تفکیک تعداد واحدهای مصوب. (مثال: ۲ واحد نظری، ۱ واحد عملی)

توصیف کلی درس (انتظار می‌رود مسئول درس ضمن ارائه توضیحاتی کلی، بخش‌های مختلف محتوایی درس را در قالب یک یا دو بند، توصیف کند):

درس حاضر به‌عنوان یکی از دروس کاربردی و نوین در حوزه آموزش پزشکی به نحوی طراحی شده است که دانشجویان را با اصول و مفاهیم بنیادین کارآفرینی و نوآوری در بستر آموزش پزشکی آشنا می‌سازد. این درس تلاش می‌کند با ارائه رویکردهای نوآورانه و معرفی ابزارهای مرتبط، زمینه‌های لازم برای شناسایی مسائل و چالش‌های موجود در حوزه آموزش پزشکی را فراهم کرده و دانشجویان را قادر سازد تا این مسائل را به فرصت‌های کارآفرینانه تبدیل نمایند. از طریق این درس، دانشجویان مهارت‌های عملی در زمینه طراحی مدل‌های کسب‌وکار، تحلیل بازار، و توسعه محصولات یا خدمات مرتبط با آموزش پزشکی را به‌دست خواهند آورد. همچنین، با بهره‌گیری از ابزارها و تکنیک‌های نوآوری، دانشجویان با تجاری‌سازی ایده‌های خود گامی مهم در مسیر ایجاد تغییرات مثبت و مؤثر در نظام آموزش پزشکی بر می‌دارند.

**اهداف کلی / محورهای توان‌مندی:**

پس از پایان این درس انتظار می‌رود که فراگیران:

در پایان دوره انتظار می‌رود که فراگیران بتوانند با مفاهیم و چارچوب‌های نوآوری و کارآفرینی آشنا شده و از آن‌ها برای تاسیس و توسعه فرصت‌های تجاری در حوزه آموزش پزشکی استفاده کنند.

**اهداف اختصاصی / زیرمحورهای هر توان‌مندی:**

پس از پایان این درس انتظار می‌رود که فراگیر:

- با مفاهیم و چارچوب‌های نوآوری و کارآفرینی در حوزه آموزش پزشکی آشنا باشد.
- رویکردها و روش‌های احصای مسائل در حوزه آموزش پزشکی را بداند.
- توانایی تبدیل مسائل به فرصت‌های کارآفرینانه را داشته باشد.
- از ابزارها و رویکردهای نوآورانه جهت تبدیل فرصت‌های کارآفرینانه به فرصت‌های تجاری استفاده کند.
- اصول و روش‌های تاسیس و توسعه کسب و کار را بداند.

ابزارهای نقد در تهیه، گزارش و کاربرد شواهد را شناخته و به کار گیرد. **رویکرد آموزشی<sup>۱</sup>:**

□ ترکیبی<sup>۲</sup>

□ حضوری

□ مجازی<sup>۲</sup>

**روش‌های یاددهی - یادگیری با عنایت به رویکرد آموزشی انتخاب شده:**

1. Educational Approach

2. Virtual Approach

3. Blended Approach: Blended learning is an approach to education that combines online educational materials and opportunities for interaction online with traditional place-based classroom methods.

## رویکرد مجازی

□ یادگیری مبتنی بر حل مسئله (PBL)

## رویکرد حضوری

□ سخنرانی تعاملی (پرسش و پاسخ، کوئیز، بحث گروهی و ...)

□ یادگیری مبتنی بر حل مسئله (PBL)

## رویکرد ترکیبی

ترکیبی از روش‌های زیرمجموعه رویکردهای آموزشی مجازی و حضوری، به کار می‌رود.

## تقویم درس:

جلسه	عنوان مبحث	روش تدریس	فعالیت‌های یادگیری/ تکالیف دانشجوی	نام مدرس / مدرسان
۱	معارفه و تعریف طرح دوره و اهداف	سخنرانی	-	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۲	مفاهیم و چارچوب‌های نوآوری و کارآفرینی در آموزش پزشکی	سخنرانی فعال و بحث	مطالعه منابع و شرکت فعال	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۳	اهمیت و نقش نوآوری در حل چالش‌های آموزش پزشکی	سخنرانی فعال و بحث	بحث گروهی درباره چالش‌های موجود؛	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۴	روش‌های احصای مسائل در آموزش پزشکی	سخنرانی فعال و بحث	تمرین و ارائه لیستی از مشکلات مرتبط با آموزش پزشکی	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۵	تکنیک‌های خلاقیت برای تبدیل مسائل به فرصت‌های کارآفرینانه	سخنرانی فعال و بحث	شرکت فعال در کلاس	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۶	آشنایی با روش‌های تحلیل بازار و نیازسنجی	سخنرانی فعال و بحث	تمرین تحقیق بازار برای ایده‌ها	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۷	اصول و ابزارهای طراحی بوم مدل کسب‌وکار	سخنرانی فعال و بحث	تکمیل بوم مدل کسب‌وکار برای یک ایده نوآورانه	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۸	شناسایی فرصت‌های تجاری در حوزه آموزش پزشکی	سخنرانی فعال و بحث	تحلیل نمونه‌های واقعی و ارائه ایده‌های کاربردی در کلاس	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۹	معرفی فناوری‌های نوآورانه در آموزش پزشکی (مانند AR/VR، هوش مصنوعی)	سخنرانی فعال و بحث	شرکت فعال در کلاس	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۱۰	طراحی MVP (حداقل محصول قابل قبول)	سخنرانی فعال و بحث	طراحی MVP	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۱۱	روش‌های تامین مالی و جذب سرمایه	سخنرانی فعال و بحث	شرکت فعال در کلاس	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۱۲	مهارت‌های ارائه و Pitch Deck ایده	سخنرانی فعال و بحث	تمرین ارائه ایده در ۳ دقیقه؛ دریافت بازخورد از هم‌کلاسی‌ها و استاد	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۱۳	اصول و روش‌های تاسیس و توسعه کسب‌وکار	سخنرانی فعال و بحث	شرکت فعال در کلاس	دکتر کرباسی، دکتر عسگری
۱۴	مدیریت تیم و منابع انسانی در استارت‌آپ‌های آموزشی	سخنرانی فعال و بحث	شرکت فعال در کلاس	دکتر کرباسی، دکتر عسگری

دکتر کرباسی، دکتر عسگری	ارائه کامل پروژه شامل بوم کسب و کار و دریافت بازخورد نهایی و جمع بندی دوره	سخنرانی فعال و بحث	ارائه نهایی پروژه و جمع بندی	۱۵
-------------------------	--	--------------------	------------------------------	----

### وظایف و انتظارات از دانشجو:

در طول دوره از دانشجو انتظار می رود وظایف و انتظاراتی: نظیر حضور منظم در کلاس درس، انجام تکالیف در موعد مقرر، مطالعه منابع معرفی شده و مشارکت فعال در برنامه های کلاس<sup>۱</sup> را برآورده سازد.

### روش ارزیابی دانشجو:

✓ ارزیابی تکوینی (سازنده):<sup>۲</sup> ۳۰ درصد از نمره پایانی به ارزیابی فعالیت و حضور دانشجو در طول دوره آموزشی اختصاص دارد.

✓ ارزیابی تراکمی (پایانی):<sup>۳</sup> ارائه پروژه، ۷۰ درصد از نمره پایانی

### منابع:

منابع شامل کتاب های درسی، نشریه های تخصصی، مقاله ها و نشانی وبسایت های مرتبط می باشد.

- Kuratko, D. F., & Morris, M. H. (2018). *Corporate innovation and entrepreneurship: Entrepreneurial development within organizations*. Cengage Learning. Rothaermel, F. T. (2019).
- Christensen, C. M., Raynor, M. E., & McDonald, R. (2019). What is disruptive innovation? *Harvard Business Review*, 93(12), 44-53.
- Drucker, P. F. (2019). *Innovation and entrepreneurship*. Routledge.
- Bland, C. J., Starnaman, S., Wersal, L., Moorhead-Rosenberg, L., Zonia, S., & Henry, R. (2018). Curricular change in medical schools: How to succeed. *Academic Medicine*, 75(6), 575-594.
- Thomas, P. A., Kern, D. E., Hughes, M. T., & Chen, B. Y. (2016). *Curriculum development for medical education: A six-step approach*. JHU Press.
- De Bono, E. (2018). *Lateral thinking: Creativity step by step*. Harper & Row.
- Michalko, M. (2019). *Thinkertoys: A handbook of creative-thinking techniques*. Ten Speed Press.
- McDonald, M., & Dunbar, I. (2018). *Market segmentation: How to do it and how to profit from it*. John Wiley & Sons.
- Weinstein, A. (2018). *Handbook of market segmentation: Strategic targeting for business and technology firms*. Routledge.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2018). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.

۱. این وظایف مصادیقی از وظایف عمومی هستند و می توانند در همه انواع دوره های آموزشی اعم از حضوری و مجازی، لحاظ گردند.

2. Formative Evaluation  
3. Summative Evaluation

- Blank, S., & Dorf, B. (2020). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. Wiley.
- Shane, S. (2019). *Finding fertile ground: Identifying extraordinary opportunities for new ventures*. FT Press.
- Hisrich, R. D., & Kearney, C. (2018). *Managing innovation and entrepreneurship*. SAGE Publications.
- Ellaway, R., & Topps, D. (2019). Virtual patients and virtual cases in medical education. In *Understanding Medical Education* (pp. 213-223). Wiley.
- Cook, D. A., & Triola, M. M. (2019). Virtual patients: A critical literature review and proposed next steps. *Medical Education*, 43(4), 303-311.
- Ries, E. (2018). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Publishing.
- Maurya, A. (2018). *Running lean: Iterate from plan A to a plan that works*. O'Reilly Media.
- Roberts, M. J., & Stevenson, H. H. (2019). *New venture financing*. Harvard Business School Press.
- Klonowski, D. (2018). *Venture capital: Investment strategies, structures, and policies*. Springer.
- Kawasaki, G. (2019). *The art of the start 2.0: The time-tested, battle-hardened guide for anyone starting anything*. Portfolio.
- Coughter, P. (2019). *The art of the pitch: Persuasion and presentation skills that win business*. Palgrave Macmillan.
- McKeever, M. (2018). *How to write a business plan*.
- Burns, P. (2018). *New venture creation: A framework for entrepreneurial start-ups*. Palgrave Macmillan.
- Katzenbach, J. R., & Smith, D. K. (2019). *The wisdom of teams: Creating the high-performance organization*. Harvard Business Review Press.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2019). *Organizational behavior*. Pearson.
- Nolo. (2019). *\*Patent it yourself: Your step-by-step guide to filing at the U.S*