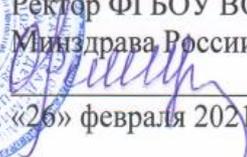


№ ФАРМ-18

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
« СЕВЕРО-ОСЕТИНСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ МЕДИЦИНСКАЯ АКАДЕМИЯ »
Министерства здравоохранения Российской Федерации**



УТВЕРЖДАЮ
Ректор ФГБОУ ВО СОГМА
Минздрава России

О.В. Ремизов
«26» февраля 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
«ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ МЕРЧАНДАЙЗИНГ (ТЕХНИКА ПРОДАЖ)»**

основной профессиональной образовательной программы высшего образования –
программы специалитета по специальности 33.05.01 Фармация,
утвержденной «26» февраля 2021г.

Специальность _____ 33.05.01 Фармация (специалитет) _____
Форма обучения _____ очная _____
Срок освоения ОПОП ВО _____ 5 лет _____
Кафедра _____ фармации _____

Владикавказ, 2021г.

При разработке рабочей программы дисциплины в основу положены:

1. ФГОС ВО по специальности **33.05.01 Фармация**, утвержденный Министерством образования и науки Российской Федерации «27» марта 2018 г. № 219.

2. Учебные планы ОПОП ВО по специальности 33.05.01 Фармация,
ФАРМ - 18-01-19;
ФАРМ - 18-02-20;
ФАРМ - 18-03-21,
утвержденные ученым Советом ФГБОУ ВО СОГМА Минздрава России
«26» февраля 2021 г., протокол № 4.

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры фармации ФГБОУ ВО СОГМА Минздрава России от «12» января 2021 г., протокол № б.

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании центрального координационного учебно-методического совета ФГБОУ ВО СОГМА Минздрава России от «05» февраля 2021г., протокол № з.

Рабочая программа дисциплины утверждена ученым Советом ФГБОУ ВО СОГМА Минздрава России от «26» февраля 2021 г., протокол № 4.

Разработчики:

Заведующая кафедрой фармации ФГБОУ ВО СОГМА Минздрава России, к. фарм. н.,

доцент



Бидарова Ф.Н.

Доцент кафедры фармации ФГБОУ ВО СОГМА Минздрава России,

к.фарм.н.



Цахилова Е.Н.

Рецензенты:

Заведующая аптекой № 4 АО «Фармация» Кадохова Л.Б.

Доцент кафедры фармации ФГБОУ ВО СОГМА Минздрава России, к. фарм.н. Бозрова Д.М.

Содержание рабочей программы

1. наименование дисциплины;
2. перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы;
3. указание места дисциплины в структуре образовательной программы;
4. объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся;
5. содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий;
6. перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине;
7. фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине;
8. перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины;
9. перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины;
10. методические указания для обучающихся по освоению дисциплины;
11. перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости);
12. описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.
13. ведение образовательной деятельности с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине и результаты освоения образовательной программы

№ п/п	Номер/ индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Тема занятия (раздела)	Индикаторы достижения	Результаты освоения		
					знать	уметь	владеть
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	УК-1	Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	Общие понятия мерчандайзинга. Принципы и правила мерчандайзинга в аптечных организациях. Формирование образа аптеки. Психологические аспекты общения фармацевтического работника и покупателя.	ИДУК-1-1 Анализирует проблемную ситуацию как систему, выявляя ее составляющие и связи между ними ИДУК-1-2 Определяет пробелы в информации, необходимой для решения проблемной ситуации, и проектирует процессы по их устранению ИДУК-1-3 Критически оценивает надежность источников информации, работает с противоречивой информацией из разных источников ИДУК-1-4 Разрабатывает и содержательно аргументирует стратегию решения проблемной ситуации на основе системного и междисциплинарного подходов	основы экономической теории, экономических отношений и экономических систем, рыночные механизмы хозяйства, законы рынка труда, роль государства в экономике, экономические методы регулирования фармацевтического рынка;	анализировать экономические проблемы и общественные процессы, быть активным субъектом экономической деятельности	навыками использования экономических знаний при осуществлении фармацевтической деятельности
2.	УК-4	Способен применять современные коммуникативные	Общие понятия мерчандайзинга. Принципы и	ИДУК-4-1 Устанавливает и развивает	экономические методы регулирования	анализировать экономические проблемы и	методами изучения спроса, формирования

		технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	правила мерчандайзинга в аптечных организациях. Формирование образа аптеки. Психологические аспекты общения фармацевтического работника и покупателя.	профессиональные контакты в соответствии с потребностями совместной деятельности, включая обмен информацией и выработку единой стратегии взаимодействия	фармацевтического рынка; методы определения потребности и спроса на различные группы лекарственных средств понятия о потребительной стоимости, потребительных свойствах фармацевтических товаров и медицинской техники и факторах, влияющих на них;	общественные процессы, быть активным субъектом экономической деятельности рационально размещать в торговых залах и использовать стимулирования сбыта товаров ассортимента;	ассортимента и прогнозирования потребности в лекарственных средствах и других фармацевтических товарах;
3.	ОПК-3	Способен осуществлять профессиональную деятельность с учетом конкретных экономических, экологических, социальных факторов в рамках системы нормативно-правового регулирования сферы обращения лекарственных средств	Общие понятия мерчандайзинга. Принципы и правила мерчандайзинга в аптечных организациях. Формирование образа аптеки. Психологические аспекты общения фармацевтического работника и покупателя.	ИДОПК-3-2 Учитывает при принятии управленческих решений экономические и социальные факторы, оказывающие влияние на финансово-хозяйственную деятельность фармацевтических организаций	экономические методы регулирования фармацевтического рынка; методы определения потребности и спроса на различные группы лекарственных средств понятия о потребительной стоимости, потребительных свойствах фармацевтических товаров и	анализировать экономические проблемы и общественные процессы, быть активным субъектом экономической деятельности рационально размещать в торговых залах и использовать стимулирования сбыта товаров ассортимента;	методами изучения спроса, формирования ассортимента и прогнозирования потребности в лекарственных средствах и других фармацевтических товарах;

					медицинской техники и факторах, влияющих на них;		
4.	ПК-7	Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации	Общие понятия мерчандайзинга. Принципы и правила мерчандайзинга в аптечных организациях. Формирование образа аптеки. Психологические аспекты общения фармацевтического работника и покупателя.	ИДПК-7-5 Осуществляет предпродажную подготовку, организует и проводит выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале и (или) витринах отделов аптечной организации	экономические методы регулирования фармацевтического рынка; методы определения потребности и спроса на различные группы лекарственных средств понятия о потребительной стоимости, потребительных свойствах фармацевтических товаров и медицинской техники и факторах, влияющих на них;	анализировать экономические проблемы и общественные процессы, быть активным субъектом экономической деятельности рационально размещать в торговых залах и использовать стимулирования сбыта товаров ассортимента;	методами изучения спроса, формирования ассортимента и прогнозирования потребности в лекарственных средствах и других фармацевтических товарах; способами определения информационных потребностей потребителей лекарственных средств.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Фармацевтический мерчандайзинг (техника продаж)» является дисциплиной обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» ФГОС ВО по специальности 33.05.01 Фармация.

4. Объем дисциплины

№ № п/п	Вид работы	Всего зачетных единиц	Всего часов	Семестры	
				9	
				Часов	
1	2	3	4	5	
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего), в том числе:	-	76	76	
2	Лекции (Л)	-	16	16	
3	Практические занятия (ПЗ)	-	60	60	
4	Семинары (С)	-	-	-	
5	Лабораторные работы (ЛР)	-	-	-	
6	Самостоятельная работа студента (СРС)	-	32	32	
7	Вид промежуточной Аттестации	зачет (З)	зачет	зачет	зачет
		экзамен (Э)	-	-	-
8	ИТОГО: Общая Трудоемкость	часов	-	108	108
		ЗЕТ	3		3

5. Содержание дисциплины

№/п	№ семестра	Наименование темы (раздела) дисциплины	Виды учебной деятельности (в часах)					Формы текущего контроля успеваемости
			Л	ЛР	ПЗ	СРС	всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	9	Общие понятия мерчандайзинга. Принципы и правила мерчандайзинга в аптечных организациях.	4	-	16	8	28	Тестирование, решение компетентно-ориентированных ситуационных задач, модульная работа
2		Формирование образа аптеки.	8	-	24	14	46	тестирование, решение компетентно-ориентированных ситуационных задач, модульная работа

3		Психологические аспекты общения фармацевтического работника и покупателя.	4	-	16	8	28	тестирование, решение компетентно-ориентированных ситуационных задач, модульная работа
4		Зачетное занятие	-	-	4	2	6	билеты к зачету
ИТОГО:			16	-	60	32	108	

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

№/п	№ семестра	Наименование учебно-методической разработки
1	9	Курс лекций по дисциплине «Фармацевтический мерчандайзинг (техника продаж)»
2	9	Методические рекомендации по самостоятельной (внеаудиторной) работе студентов 5 курса по дисциплине «Фармацевтический мерчандайзинг (техника продаж)»
3	9	Методические рекомендации для студентов 5 курса на практические занятия по дисциплине «Фармацевтический мерчандайзинг (техника продаж)»
4	9	Сборник тестовых заданий по дисциплине «Фармацевтический мерчандайзинг (техника продаж)»
5	9	Сборник ситуационных задач по дисциплине «Фармацевтический мерчандайзинг (техника продаж)»
6	9	Словарь терминов (глоссарий) по дисциплине «Фармацевтический мерчандайзинг (техника продаж)»

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

№/п	Перечень компетенций	№ семестра	Показатель(и) оценивания	Критерий(и) оценивания	Шкала оценивания	Наименование ФОС
1	2	3	4	5	6	7
1	УК-1 УК-4 ОПК-3 ПК-7	9	См. стандарт контроля качества обучения, утв. Приказом ФГБОУ ВО СОГМА Минздрава России от 10.07.2018г. №264/о	См. стандарт контроля качества обучения, утв. Приказом ФГБОУ ВО СОГМА Минздрава России от 10.07.2018г. №264/о	См. стандарт контроля качества обучения, утв. Приказом ФГБОУ ВО СОГМА Минздрава России от 10.07.2018г. №264/о	Билеты к зачету

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

№ п/п	Наименование	Автор (ы)	Год, место издания	Кол-во экземпляров	Наименование ЭБС/ссылка в ЭБС
-------	--------------	-----------	--------------------	--------------------	-------------------------------

				в б- блиотеке	на кафедре	
1	2	3	4	5	6	7
Основная литература						
1.	Управление и экономика фармации: учебник	под ред. В.Л. Багировой.	М. : Медицина, 2008	3	3	-
2.	Управление и экономика фармации: учебник	под ред. И.А. Наркевич	М.: ГЭОТАР-Медиа, 2017.	25	1	«Консультант студента» http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970442265.html
Дополнительная литература						
3.	Управление и экономика фармации: учебник для студ. высш. учеб. заведений.	под ред. Е.Е. Лоскутовой	М.: Академия, 2010	1	1	-



Л.Ф. В. Лоскутова

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

КонсультантПлюс [Электронный ресурс] - Режим доступа.- <http://www.consultant.ru/>
 ГАРАНТ [Электронный ресурс] - Режим доступа.- <http://www.m.garant.ru/>
 Научно-практический журнал «Новая аптека», архив 2016-2019гг.
<http://harupharma.ru/>
<http://webapteka.ru/>
<http://www.recipe.ru>
<http://www.pharmvestnik.ru>

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Обучение складывается из контактной работы (76 часов), включающей лекционный курс (16 часов) и практические занятия (60 часов), и самостоятельной работы (32 часа). Основное учебное время выделяется на практическую работу по освоению теоретических знаний, приобретению практических навыков и умений по дисциплине.

При изучении дисциплины необходимо использовать весь ресурс основной и дополнительной учебной литературы, лекционного материала, наглядных пособий и демонстрационных материалов и практические навыки, формируемые при проведении практических занятий.

Практические занятия проводятся в виде занятий, ответов на контрольные вопросы, решения ситуационных задач, ответов на тестовые задания.

В учебном процессе широко используются активные и интерактивные формы проведения занятий.

Самостоятельная работа студентов подразумевает подготовку к занятиям, текущему контролю (модульные работы), промежуточной аттестации (зачету) и включает работу с учебной литературой, базами данных, ресурсами сети Интернет.

Работа с учебной литературой рассматривается как вид учебной работы по дисциплине и выполняется в пределах часов, отводимых на её изучение (в разделе СРС).

Каждый обучающийся обеспечен доступом к библиотечным фондам Академии и кафедры.

По каждому разделу дисциплины разработаны методические рекомендации для студентов и методические указания для преподавателей.

Исходный уровень знаний студентов определяется тестированием, текущий контроль усвоения дисциплины определяется устным опросом в ходе занятий, при решении типовых ситуационных задач и ответах на тестовые задания.

В конце изучения дисциплины проводится промежуточный контроль знаний.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Традиционные лекции с использованием мультимедийных приложений. При проведении тестирования в компьютерном режиме используется соответствующая техника.

При работе с электронными материалами и необходимости выхода в сеть Интернет применяется компьютерный класс (ноутбуки).

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№/п	Наименование оборудования	Количество	Техническое состояние
1	2	3	4
Специальное оборудование			
1.	Мультимедийный комплекс (ноутбук, проектор, экран)	1	Удовлетворительное
2.	Ноутбуки для работы с электронным учебником	7	Удовлетворительное
3.	Таблицы наглядных материалов по различным разделам дисциплины.	10	Удовлетворительное
4.	Доска.	1	Удовлетворительное

13. Ведение образовательной деятельности с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

В условиях введения ограничительных мероприятий (карантина), связанных с неблагоприятной эпидемиологической ситуацией, угрозой распространения новой коронавирусной инфекции и прочих форс-мажорных событиях, не позволяющих проводить учебные занятия в очном режиме, возможно изучение настоящей дисциплины или ее части с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Преподавание дисциплины в вышеописанных ситуациях будет осуществляться посредством освоения электронного курса с доступом к видео лекциям и интерактивным материалам курса: презентациям, статьям, дополнительным материалам, тестам и различным заданиям. При проведении учебных занятий, текущего контроля успеваемости, а также промежуточной аттестации обучающихся могут использоваться платформы электронной информационно-образовательной среды академии и/или иные системы электронного обучения, рекомендованные к применению в академии, такие как Moodle, Zoom, Webinar и др.

Лекции могут быть представлены в виде аудио-, видеофайлов, «живых лекций» и др.

Проведение семинаров и практических занятий возможно в режиме on-line как в синхронном, так и в асинхронном режиме. Семинары могут проводиться в виде web-конференций.