

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
(ФГБОУ ВО ДГМУ Минздрава России)**



СОГЛАСОВАНО

И.о. проректора по учебной работе, к.м.н.

Д.А. Омарова

*Д.А. Омарова*  
«31» 08 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
«СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЕАЛИЗАЦИИ  
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ»**

Индекс дисциплины: **Б1.В.ДВ.03.02.**

Специальность: 33.05.01 – «Фармация»

Уровень высшего образования: **специалитет**

Квалификация выпускника: **провизор**

Факультет: **фармацевтический**

Кафедра: **фармации**

Форма обучения: **очная**

Курс: **5**

Семестр: **IX**

Всего трудоёмкость: **3 з.е. / 108 часа**

Лекции: **16 часов.**

Лабораторные занятия: **34 часов**

Самостоятельная работа обучающегося: **58 часа**

Форма контроля: **зачет в 9 семестре**

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 33.05.01 «Фармация» (уровень высшего образования – специалитет), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации №219 от «27» марта 2018г.

Рабочая программа учебной дисциплины одобрена на заседании кафедры от 27» августа 2021 г., протокол №1.

Рабочая программа согласована:

1. Директор Библиотеки ДГМУ \_\_\_\_\_ В.Р. Мусаева
2. Начальник УМР ККО \_\_\_\_\_ А.М. Каримова
3. Декан \_\_\_\_\_ М.М. Газимагомедова

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ к.фарм.н., доцент, Г.С. Баркаев

**Разработчик (и) рабочей программы:**

Каибова Сабина Равидиновна – к.фарм.н., доцент кафедры фармации;

**Рецензенты:**

1. **Абакаров Магомед Гаджиевич** – доктор медицинских наук, заведующая кафедрой клинической фармакологии ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный медицинский университет».
2. **Гусейханова Фатима Магомедовна** – кандидат биологических наук, доцент кафедры аналитической и фармацевтической химии химического факультета ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет».

## I. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель** освоения дисциплины «Современные технологии реализации фармацевтических препаратов» - дать студентам необходимые знания, умения и навыки в области технологии и этапов продаж фармацевтических товаров, приобретение теоретических знаний в области изучения потребительных свойств, других категорий и характеристик фармацевтических и медицинских товаров.

### Задачи:

- приобретение теоретических знаний в области изучения потребительной стоимости, потребительных свойств, других категорий и характеристик фармацевтических и медицинских товаров; упаковки, маркировки, факторов, формирующих и сохраняющих потребительные стоимости; классификации и кодирования; вопросов, связанных с заключением договоров, транспортированием, приемкой, хранением, реализацией, потреблением, утилизацией и уничтожением фармацевтических товаров;
- формирование умения использовать современные методологические подходы и методические приемы исследования потребительной стоимости и потребительных свойств фармацевтических товаров, методы реализации лекарственных препаратов и др. фармацевтических товаров, стимулирования сбыта;
- приобретение умения работы с нормативными, техническими документами, упаковкой и маркировкой ФТ; фармацевтическими и медицинскими товарами, носителями товароведческой информации.

## II. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### ФГОС 3++

Код и наименование компетенции (или ее части)	Код и наименование индикатора достижения компетенции
<b>Профессиональные компетенции (ПК)</b>	
<b>ПК-2.</b> Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации.	<b>ИД-2.</b> Реализует и отпускает лекарственные препараты для медицинского применения и другие товары аптечного ассортимента физическим лицам, а также отпускает их в подразделения медицинских организаций, контролируя соблюдение порядка отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента.
<b>знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- технику продвижения товаров; факторы, влияющие на покупательский спрос, основные</li><li>- приемы увеличения покупательского спроса, закон о рекламе, правила продвижения фармацевтических товаров;</li><li>- основные нормативные и правовые документы в сфере обращения лекарственных средств, регламентирующие порядок отпуска ЛП и товаров аптечного ассортимента населению и медицинским организациям;</li><li>- группы лекарственных препаратов, подлежащие предметно-количественному учету;</li><li>- основные принципы учета товарно-материальных ценностей; правила предпродажной подготовки фармацевтических товаров.</li></ul>	

**уметь:**

- установить контакт с потребителем, грамотно выявить потребность, подобрать необходимый фармацевтический товар, презентовать его и дополнительный товар либо услугу, работать с возражениями, завершать сделку, производить консультацию по применению или использованию фармтоваров;
- готовить презентации, составлять план;
- ФАБ - концепцию продвижения, обосновывать ключевые сообщения осуществлять выбор методов учета и составлять документы в соответствии с утвержденной учетной политикой фармацевтической организации;
- выполнять предпродажную подготовку товаров аптечного ассортимента с учетом их потребительских свойств;
- реализовывать лекарственные препараты, медицинские изделия и прочие, разрешенные к отпуску из аптечных организаций, товары.

**владеть:**

- навыками подготовки и проведения презентаций, составления плана, ФАБ-концепции продвижения, обоснования ключевых сообщений
- нормативно-правовой документацией, регламентирующей порядок работы аптеки по отпуску лекарственных препаратов и других фармацевтических товаров населению и медицинским организациям;
- навыками предпродажной подготовки товаров аптечного ассортимента; навыками отпуска лекарственных препаратов и других групп товаров из аптечной организации;
- навыками ведения предметно-количественного учета и учета движения товаров аптечного ассортимента

**ПК-3.** Способен принимать участие в планировании и организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации

**ИД-3.** Контролирует исполнение договоров на поставку лекарственных средств для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента.  
**ИД-6.** Осуществляет предметно-количественный учет лекарственных средств в установленном порядке.

**знать:**

- нормативные документы, регламентирующие поставку лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;
- требования в отношении оформления необходимой документации для поставки товаров в фармацевтические организации; виды и структуру договоров поставки;
- нормативно-правовую документацию, регулиующую предметно-количественный учет; ассортимент ЛС подлежащих предметно-количественному учету;
- учетную документацию по ведению ПКУ в аптечной организации; порядок расчета естественной убыли ЛС подлежащих предметно-количественному учету;
- организацию предметно-количественного учета; организацию хранения ЛС подлежащих предметно-количественному учету;
- организацию и учет поставки лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.

**уметь:**

- объяснять порядок документального оформления поставки лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;
- проверять правильность документального оформления поставки лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;
- использовать нормативно - правовые документы в организации предметно-количественного учета;
- работать с номенклатурными позициями ЛС подлежащих предметно-количественному учету;
- определять соответствующий документ по регистрации ЛС для ПКУ;
- осуществлять расчет естественной убыли; документально оформлять операции по предметно-количественному учету;

- организовывать хранение ЛС подлежащих предметно-количественному учету
- составлять договора поставки ЛС для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента.

**владеть:**

- навыками организации поставки лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;
- навыками самостоятельного оформления договоров и сопроводительных документов, необходимых для поставки товаров;
- навыками работы с нормативной документацией по предметно-количественному учету;
- навыками расчета естественной убыли; навыками оформления документации по регистрации и учету ЛС подлежащих предметно-количественному учету;
- навыками размещения и хранения ЛС подлежащих ПКУ;
- навыками проверки правильности оформления договоров и необходимой документации при поставке лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.

### **III. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Дисциплина «Современные технологии реализации фармацевтических препаратов» относится к дисциплинам по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модуля)».

Предшествующими, на которых непосредственно базируется дисциплина «Современные технологии реализации фармацевтических препаратов», являются «Иностранный язык», «Латинский язык», «Фармакология», «Медицинское и фармацевтическое товароведение», «Управление и экономика фармации», «Общая фармтехнология», «Общая фармхимия», «Специальная фармхимия», «Фармацевтическое информирование».

Дисциплина «Современные технологии реализации фармацевтических препаратов» является основополагающей для изучения дисциплины производственной практики «Управление аптечными учреждениями» и «Фармацевтическое консультирование». Изучение данной дисциплины должно способствовать достижению целей обучения и подготовки будущих специалистов.

Освоение компетенций в процессе изучения дисциплины способствует формированию знаний, умений и навыков, позволяющих осуществлять эффективную работу по реализации следующих видов задач профессиональной деятельности: 02 Здравоохранение (в сфере обращения лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента).

#### IV. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы,  
108 академических часа.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		№ 5
Контактная работа	50	50
Аудиторные занятия (всего),	50	50
в том числе:		
Лекции (Л)	16	16
Практические занятия (ПЗ),	34	34
Самостоятельная работа студента (СРС),	58	58
в том числе:		
<i>Подготовка к практическому занятию</i>	12	12
<i>Работа с электронными образовательными ресурсами, размещенными в ЭИОС ДГМУ, конспектирование материала.</i>	34	34
<i>Реферат</i>	12	12
Вид промежуточной аттестации	Зачет	
Общая трудоемкость:	часов	108
	зачетных единиц	3
		108
		3

#### V. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Разделы дисциплины и компетенции, которые формируются при их изучении

Наименование раздела дисц-ны	Содержание раздела	Коды формируемых компетенций
<b>Раздел 1.</b> Современные технологии реализации фармацевтических товаров.	Деонтологические основы реализации фармацевтических товаров. Психология продаж. Продажи, типы продаж. Прямые продажи. Основные типы потребителей в аптеке и работа с ними. Этапы продаж в аптеке и установление личного контакта. Выявление потребности потребителя и презентация товара. Виды покупок (запланированные, незапланированные, не четко тспланированные, импульсные). Приемы активного слушания. Разработка программ лояльности. Непрямые продажи.	<b>ИД-2</b> <sub>ПК-2</sub> <b>ИД-3</b> <sub>ПК-3</sub> <b>ИД-6</b> <sub>ПК-3</sub>
<b>Раздел 2.</b> Управление конфликтными ситуациями.	Основные способы презентации фармацевтических товаров. Основы мерчендайзинга. Работа с возражениями. Завершение продажи, допродажи. Поведение провизора в конфликтной ситуации. Особенности общения с пожилыми потребителями. Качество обслуживание потребителя. ФАБ-концепция.	<b>ИД-2</b> <sub>ПК-2</sub> <b>ИД-3</b> <sub>ПК-3</sub> <b>ИД-6</b> <sub>ПК-3</sub>

**5.2. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебной работы**

№ раздела	Наименование раздела дисциплины	Виды учебной работы, час.			Всего час.
		аудиторная		внеаудиторная	
		Л	ПЗ	СРО	
1	Современные технологии реализации фармацевтических товаров.	4	12	22	38
2	Управление конфликтными ситуациями.	12	22	36	70
<b>Вид промежуточной аттестации:</b>		<b>Зачет</b>		<i>Собеседование по билетам</i>	
<b>ИТОГО:</b>		<b>16</b>	<b>34</b>	<b>58</b>	<b>108</b>

**5.3. Тематический план лекций**

Раздел дисциплины	Тема лекций	Кол-во часов в семестре
		№8
<b>Раздел 1.</b> Современные технологии реализации фармацевтических товаров.	<i>Л. 1.</i> Обучение основным аспектам продаж: установление контактов, анализ потребностей клиента аптеки, презентация лекарственного препарата и работа с возражениями.	2
	<i>Л.2.</i> Технология непрямых продаж. Подготовка и проведение презентаций. Законодательные аспекты технологии продаж фармацевтических товаров.	2
<b>Раздел 2.</b> Управление конфликтными ситуациями.	<i>Л.3.</i> Технология продаж лекарственных средств, БАД к пище, минеральных вод и парафармацевтической продукции Технология продаж в госпитальном секторе. ФЗ 44 и 123.	4
	<i>Л.4.</i> Основные коммуникационные приемы в ситуации общения с клиентом. Подготовка и проведение презентации.	4
	<i>Л.5.</i> Типы клиентов, работа с конфликтными ситуациями. Работа с возражениями	4
<b>ИТОГО:</b>		<b>16</b>

#### 5.4. Тематический план практических занятий

Раздел дисциплины	Тематика практических занятий	Формы текущего контроля	Кол-во часов в семестре
			№8
<b>Раздел 1.</b> Современные технологии реализации фармацевтических товаров.	<i>ПЗ.1, 2, 3.</i> Деонтологические основы реализации фармацевтических товаров	С, Т	6
	<i>ПЗ.4, 5, 6.</i> Классификация и психология продаж. Стандарты обслуживания покупателей.	С, Т	6
<b>Раздел 2.</b> Управление конфликтными ситуациями.	<i>ПЗ.7, 8, 9.</i> Этапы продаж ФТ. Выявление потребностей, работа с возражениями, допродажа, завершение сделки.	С, Т, ЗС	6
	<i>ПЗ.10, 11, 12.</i> Технология продаж ФТ, ролевые игры. Технология непрямых продаж. Этапы. Подготовка и проведение презентации.	С, Т, ЗС	6
	<i>ПЗ. 13, 14, 15.</i> Технология продаж в госпитальном секторе. Составление тех. задания.	С, Т, ЗС	6
	<i>ПЗ.16, 17.</i> Деловая игра «Продажа фармацевтических товаров и услуг»	С	4
<b>ИТОГО:</b>			<b>34</b>

\* Формы текущего контроля успеваемости (с сокращениями): Т – тестирование, ЗС – решение ситуационных задач, С – собеседование по контрольным вопросам и другие.

#### 5.5. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы по дисциплине

##### 5.5.1. Самостоятельная работа обучающегося по дисциплине

Раздел	Наименование работ	Трудоемкость (час)	Формы контроля
<b>Раздел 1.</b> Современные технологии реализации фармацевтических товаров.	Работа с литературными источниками, в том числе с нормативной и технологической справочной документацией по фитотерапии, как на бумажных носителях, так и в электронной (интерактивной) форме.	4	С, Р
	Работа с электронными образовательными ресурсами, размещенными в ЭИОС ДГМУ, конспектирование материала.	6	
	Подготовка к практическому занятию.	6	
	Подготовка и написание реферата.	6	



<b>Раздел 2.</b> Управление конфликтными ситуациями.	Работа с литературными источниками, в том числе с нормативной и технологической справочной документацией по фитотерапии различных заболеваний, как на бумажных носителях, так и в электронной (интерактивной) форме.	<b>8</b>	<b>С, Р</b>
	Работа с электронными образовательными ресурсами, размещенными в ЭИОС ДГМУ, конспектирование материала.	<b>10</b>	
	Подготовка к практическому занятию.	<b>12</b>	
	Подготовка и написание реферата.	<b>6</b>	
<b>ИТОГО:</b>		<b>58</b>	

\* Формы контроля успеваемости (с сокращениями): Р – написание и защита реферата, С – собеседование по контрольным вопросам.

### 5.5.2. Тематика реферативных работ

№	Тема
1	Клятва провизора
2	Заповеди фармацевта
3	Основы фармацевтической деонтологии
4	Теоретические основы фармацевтической деонтологии
5	Деонтологические принципы работы провизора и фармацевта
6	Методы общения фармацевта и провизора с посетителями аптеки
7	Облик современного провизора
8	Этический кодекс фармацевта
9	Этика продаж в аптеке
10	Понятие о деонтологии

## VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1. Текущий контроль успеваемости

#### 6.1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения рабочей программы дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Формы контроля
1.	<b>Раздел 1.</b> Современные технологии реализации фармацевтических товаров.	<b>ИД-2</b> <sub>ПК-2</sub> <b>ИД-3</b> <sub>ПК-3</sub> <b>ИД-6</b> <sub>ПК-3</sub>	Собеседование Тестирование Реферат

2.	<p style="text-align: center;"><b>Раздел 2.</b> Управление конфликтными ситуациями.</p>	<p style="text-align: center;">ИД-2<sub>ПК-2</sub> ИД-3<sub>ПК-3</sub> ИД-6<sub>ПК-3</sub></p>	<p style="text-align: center;">Собеседование Тестирование Реферат</p>
----	---	--	---

### 6.1.2. Примеры оценочных средств для текущего контроля успеваемости

Для текущего контроля успеваемости дисциплине используют следующие оценочные средства:

#### СОБЕСЕДОВАНИЕ ПО КОНТРОЛЬНЫМ ВОПРОСАМ

ПРИМЕР!

#### Раздел 2. Управление конфликтными ситуациями.

Тема практического занятия №8. Работа с возражениями.

Коды контролируемых компетенций: ИД-2<sub>ПК-2</sub>, ИД-3<sub>ПК-3</sub>, ИД-6<sub>ПК-3</sub>

1. Как можно установить контакт с посетителем, если он избегает контакта?
2. Как установить контакт с посетителем, который остановился и рассматривает товар?
3. Как правильно установить контакт с посетителем, который сам обращается?
4. Какие 5 этапов продаж традиционно используют?
5. Перечислите основные типы продаж?

#### Критерии оценки текущего контроля успеваемости (собеседование по контрольным вопросам):

✓ «Отлично»:

Студент имеет глубокие знания учебного материала по теме практического занятия, сформулировал полный и правильный ответ на вопросы темы занятия, с соблюдением логики изложения материала, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий, используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы. Студент демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме занятия.

✓ «Хорошо»:

Студент показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы. Студент демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме занятия, допуская незначительные неточности.

✓ «Удовлетворительно»:

Студент в целом усвоил материал практического занятия, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы. Студент затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, даёт неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя.

✓ «Неудовлетворительно»:

Студент имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала

практического занятия, полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы. Студент даёт неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий. Неудовлетворительная оценка выставляется выпускнику, отказавшемуся отвечать на вопросы темы практического занятия.

## ТЕСТИРОВАНИЕ

### Раздел 2. Управление конфликтными ситуациями.

**Тема практического занятия №7. Этапы продаж ФТ. Выявление потребностей,**

*Коды контролируемых компетенций: ИД-2ПК-2, ИД-3ПК-3, ИД-6ПК-3*

*Выберите правильные ответы (правильных ответов может быть несколько):*

1. Нужного больному медикамента нет в аптеке, но больной требует, угрожает. Каковы действия провизора?  
Ответ:
  - а) провизор отправляет больного без лекарства;
  - б) провизор просит больного пройти в другую аптеку, где оно есть;
  - в) провизор просит больного подождать, пока из другой аптеки принесут в его аптеку нужный больному препарат;
  - г) провизор просит больного прийти завтра - послезавтра до получения медикамента из аптечного склада;
  - д) провизор просит больного оставить открытку с адресом для сообщения о получении аптекой медикамента.
2. На рецепте написано «cito». Вы просите больного подождать 5 минут для его приготовления. Он подождал 7 минут. Лекарство не готово. Больной возмущается. Следует ли провизору объяснить ситуацию больному?
  - а) провизору не следует вообще конкретизировать минуты (время) приготовления;
  - б) провизору следует сказать больному, что и так ему готовят лекарство вне очереди, что нечего ему возмущаться;
  - в) провизору вообще не следует отвечать больному.
3. Больной внушил себе, что у него рак. Он выспрашивает у провизора, противораковые ли медикаменты ему выписаны, и на ответ провизора, что нет, смотрит с недоверием. Ему кажется, что по глазам провизора он «читает скрытую правду». Каковы методы переубеждения провизора.
  - а) провизор твердым, не терпящим возражения голосом говорит больному: «У вас нет рака, препараты вам выписаны не противораковые»;
  - б) на заявление больного о раке улыбнуться: «У вас рак, не смешите меня?»;
  - в) провизор убеждает, доказывает, звонит врачу и т.д.;
  - г) провизор говорит больному: «У вас что, ракомания?»;
  - д) провизор спрашивает у больного, на основании чего он так считает, то есть заставляет больного разоблачать себя и затем переубеждает его;
  - е) провизор привлекает к переубеждению больного лечащего врача.
4. Как поступит провизор в следующей ситуации: в аптеку пришла старушка и принесла все рецепты, которые нашла в доме, подала их провизору?

- а) провизор отбирает те рецепты, срок годности которых еще не истек и выдает по ним лекарства;
- б) провизор звонит участковому лечащему врачу и согласует с ним количество выданных лекарств;
- в) провизор расспрашивает старушку о болезнях и на основании этого выдает лекарства.
5. Больной говорит провизору. «Вот рецепт, но у меня осталось. 15 минут до отхода поезда, и лекарство надо получить срочно, без него я не могу ехать». Провизор отвечает: «Сдайте билет». Тогда больной просит: «Я полдня за ним простоял, поэтому и опоздал в аптеку, найдите, пожалуйста, какой-нибудь выход». Как поступит провизор?
- а) отправит больного без лекарства;
- б) провизор выдаст идентичную готовую лекарственную фирму заводского приготовления;
- в) провизор отчитает больного за такое отношение к своему здоровью;
- г) провизор передаст в ассистентскую комнату рецепт с пометкой «cito» и просьбу больного о скорейшем приготовлении.

#### **Критерии оценки текущего контроля успеваемости (тестирование):**

- ✓ «Отлично»: 100-90%
- ✓ «Хорошо»: 89-70%
- ✓ «Удовлетворительно»: 69-51%
- ✓ «Неудовлетворительно»: <50%

### **СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ ПО БЛОКАМ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **Раздел 1. Современные технологии реализации фармацевтических товаров.**

**Тема практического занятия №8. Выявление потребностей, работа с возражениями.**

*Коды контролируемых компетенций: ИД-2ПК-2, ИД-3ПК-3, ИД-6ПК-3*

1. В аптеку зашел посетитель. Быстро подошел к прилавку, самостоятельно обратился к провизору: «Подберите мне что-нибудь от гриппа».
  - Составьте перечень вопросов для выявления потребностей клиента в данной ситуации. Составьте перечень безрецептурных лекарственных препаратов для максимально полного удовлетворения потребности в противовирусных средствах.
  - Составьте ФАБ-концепцию для презентации выбранных Вами товаров. Продумайте, какие могут быть возражения клиента и каким образом Вы будете с ними работать.
  - Опишите схематично этап работы с покупателем.
2. В аптеку вошла посетительница в возрасте 40-45 лет. Остановилась возле прилавка, на котором представлены БАД для снижения массы тела.
  - Составьте перечень вопросов для выявления потребностей клиента в данной ситуации.

- Составьте перечень безрецептурных лекарственных препаратов для максимально полного удовлетворения потребности в противовирусных средствах.
- Составьте ФАБ-концепцию для презентации выбранных Вами товаров. Продумайте, какие могут быть возражения клиента и каким образом Вы будете с ними работать.
- Опишите схематично этап работы с покупателем.

## **РЕФЕРАТ**

### **Раздел 1. Современные технологии реализации фармацевтических товаров.**

*Коды контролируемых компетенций: ИД-2ПК-2, ИД-3ПК-3, ИД-6ПК-3*

1. Клятва провизора
2. Заповеди фармацевта
3. Основы фармацевтической деонтологии
4. Теоретические основы фармацевтической деонтологии
5. Деонтологические принципы работы провизора и фармацевта

#### **Критерии оценки текущего контроля (реферат):**

- Новизна реферированного текста: макс. – 20 баллов;
- Степень раскрытия сущности проблемы: макс. – 30 баллов;
- Обоснованность выбора источников: макс. – 20 баллов;
- Соблюдение требований к оформлению: макс. – 15 баллов;
- Грамотность: макс. – 15 баллов.

#### **Оценивание реферата:**

Реферат оценивается по 100 балльной шкале, баллы переводятся в оценки успеваемости следующим образом (баллы учитываются в процессе текущей оценки знаний программного материала):

- ✓ 86 – 100 баллов – «отлично»;
- ✓ 70 – 75 баллов – «хорошо»;
- ✓ 51 – 69 баллов – «удовлетворительно»;
- ✓ менее 51 балла – «неудовлетворительно».

### **6.2. Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины**

*Целью* промежуточной аттестации по дисциплине является оценка качества освоения дисциплины и сформированности компетенций.

#### **6.2.1. Форма промежуточной аттестации – ЗАЧЕТ. Семестр – 9.**

#### **6.2.2. Процедура проведения промежуточной аттестации.**

Собеседование по билетам.

### 6.2.3. Примеры вопросов для подготовки промежуточного контроля.

*Коды контролируемых компетенций: ИД-2<sub>ПК-2</sub>, ИД-3<sub>ПК-3</sub>, ИД-6<sub>ПК-3</sub>*

#### ПРИМЕР!

1. Охарактеризуйте понятие «продажа».
2. Охарактеризуйте прямые и непрямые продажи.
3. Охарактеризуйте активные и пассивные продажи.
4. Приведите классификацию покупок, приведите примеры.
5. Приведите примеры четко спланированных покупок, нечетко спланированных покупок, импульсных покупок. Как классифицируют импульсные покупки?
6. Охарактеризуйте особенности продаж в аптеках.
7. Какова структура работы с потребителем?
8. В чем заключается принцип ASK?
9. Какие поведенческие стереотипы характеризуют понятие «продажа?»
10. Охарактеризуйте понятия AIDA и IDEALS
11. Какие существуют методы выявления потребностей клиента? Охарактеризуйте.
12. В чем заключается методика СПИН?
13. Что такое ключевое сообщение?
14. Охарактеризуйте понятие ФАБ-концепции, назовите принципы её построения.
15. Какие виды возражений вы знаете?
16. Охарактеризуйте методику работы с возражениями.
17. Выделите потребительские приоритеты при покупке ОТС - препаратов
18. Дайте определение мерчендайзингу, перечислите основные понятия.
19. Назовите 6 правил мерчендайзинга.
20. Каковы основные элементы мерчендайзинга в аптеке?
21. Назовите методы воздействия на покупателей при совершении ими покупок четко спланированных, нечетко спланированных, импульсных.
22. Дайте характеристику потребительским предпочтениям к аптеке.
23. Перечислите последовательность действий при завершении работы с покупателем.
24. Какова структура работы на личном визите к врачу?
25. Какие существуют методы выявления потребностей клиента? Охарактеризуйте.
26. Какие виды возражений вы знаете?
27. Охарактеризуйте методику работы с возражениями.
28. Выделите приоритеты врача при назначении лекарственных средств больному.
29. Охарактеризуйте особенности непрямых продаж в аптеках.
30. Охарактеризуйте этапы работы в аптеке.

31. Опишите характер работы медицинского представителя на выставках, научных конференциях.
32. Дайте характеристику потребительским предпочтениям работников аптек к характеру информации о лекарственных средствах.
33. Охарактеризуйте принципы этичного продвижения лекарственных средств среди врачей и провизоров.

#### 6.2.4. Пример билета.

##### ПРИМЕР!

*Коды контролируемых компетенций: ИД-2<sub>ПК-2</sub>, ИД-3<sub>ПК-3</sub>, ИД-6<sub>ПК-3</sub>*

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Министерства Здравоохранения Российской Федерации  
Кафедра фармации  
Специальность 33.05.01 Фармация  
«Современные технологии реализации фармацевтических препаратов»**

#### БИЛЕТ №1

1. Охарактеризуйте принципы этичного продвижения лекарственных средств среди врачей и провизоров.
2. Охарактеризуйте методику работы с возражениями.

*Утвержден на заседании кафедры, протокол № 1 от «27.08.2020 г.*

Заведующий кафедрой, к.фарм.н., доцент \_\_\_\_\_ Г.С. Баркаев  
Составители: Доцент кафедры, к.фарм.н. \_\_\_\_\_ С.Р. Каибова

#### 6.2.5. Критерии оценивания результатов освоения дисциплины (модуля)

Критерии оценивания	Шкала оценивания	
	«не зачтено»	«зачтено»
<b>ПК-2. Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации.</b>		
<b>знать</b>	Студент не способен самостоятельно выделять главные положения в изученном материале дисциплины. Не знает основных теоретических аспектов дисциплины.	Студент самостоятельно выделяет главные положения в изученном материале и способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.
<b>уметь</b>	Студент не умеет обосновывать выбор в решении задач профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и	Студент умеет обосновывать выбор в решении задач профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных

	реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.	препаратов и других товаров аптечного ассортимента.
<b>владеть</b>	Студент не владеет приемами решения задач профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.	Студент показывает глубокое и полное владение всем объемом изучаемой дисциплины, владеет навыками решения задач профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.
<b>ПК-3. Способен принимать участие в планировании и организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации.</b>		
<b>знать</b>	Студент не способен сформулировать технику продвижения товаров, факторы, влияющие на покупательский спрос, основные приемы увеличения покупательского спроса, закон о рекламе, правила продвижения фармацевтических товаров.	Студент самостоятельно выделяет главные положения в изученном материале и способен сформулировать технику продвижения товаров, факторы, влияющие на покупательский спрос, основные приемы увеличения покупательского спроса, закон о рекламе, правила продвижения фармацевтических товаров.
<b>уметь</b>	Студент не умеет самостоятельно установить контакт с потребителем, грамотно выявить потребность, подобрать необходимый фармацевтический товар, презентовать его и дополнительный товар либо услугу, работать с возражениями, завершать сделку, производить консультацию по применению или использованию фарм.товаров. Готовить презентации, составлять план, ФАБ- концепцию продвижения, обосновывать ключевые сообщения.	Студент умеет установить контакт с потребителем, грамотно выявить потребность, подобрать необходимый фармацевтический товар, презентовать его и дополнительный товар либо услугу, работать с возражениями, завершать сделку, производить консультацию по применению или использованию фарм.товаров. Готовить презентации, составлять план, ФАБ- концепцию продвижения, обосновывать ключевые сообщения.
<b>владеть</b>	Демонстрирует низкий уровень владения навыками подготовки и проведения презентаций, составления плана, ФАБ- концепции продвижения, обоснования ключевых сообщений	Студент показывает глубокое и полное владение всем объемом изучаемой дисциплины, владеет навыками подготовки и проведения презентаций, составления плана, ФАБ- концепции продвижения, обоснования ключевых сообщений



## VII. УЧЕБНО – МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Основная литература

#### Печатные источники

№	Наименование издания	Кол-во экз. в библ-ке
1.	Наркевича, И. А. Медицинское и фармацевтическое товароведение: учебник / под ред. И. А. Наркевича - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2019. - 528 с ISBN 978-5-9704-4933-2. – Текст непосредственный	60
2.	Васнецова, О. А. Медицинское и фармацевтическое товароведение: учебник / Васнецова О. А. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2005. - 608 с. ISBN 5-9704-0145-5 – Текст непосредственный.	36

#### Электронные источники:

№	Наименование издания
1.	Умаров, С. З. Медицинское и фармацевтическое товароведение: учебник / С. З. Умаров, И. А. Наркевич, Н. Л. Костенко, Т. Н. Пучинина. - 2-е изд., испр. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2004. - 368 с. (Серия "XXI век") - ISBN 5-9231-0464-4. - Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": [сайт]. - URL: <a href="https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN5923104644.html">https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN5923104644.html</a> . - Режим доступа : по подписке- Текст электронный
2.	Лопатин, П. В. Биоэтика: учебник / Под ред. П. В. Лопатина. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2011. - 272 с. - ISBN 978-5-9704-1769-0. - Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента": [сайт]. - URL: <a href="https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970417690.html">https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970417690.html</a> - Режим доступа: по подписке. – Текст электронный

### 7.2. Дополнительная литература

#### Печатные источники

№	Наименование издания	Кол-во экз. в библ-ке
1	Васнецова, О. А. Медицинское и фармацевтическое товароведение: учебник / Васнецова О. А. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2005. - 704 с. – Текст непосредственный ISBN 5-9704-0150-1	36
2	Медицинское и фармацевтическое товароведение: учебник для студ. фарм. фак. мед. вузов / С.Э. Умаров, И.А. Наркевич, Н.Л. Костенко, Т.Н. Пучинина. – Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2003. - 368 с. ISBN 5-921-0297-8 – Текст непосредственный.	30

#### Электронные источники

№	Наименование издания
1.	Наркевича, И. А. Медицинское и фармацевтическое товароведение: учебник / под ред. И. А. Наркевича - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2019. - 528 с. - ISBN 978-5-9704-4933-2. - Текст : электронный // URL : <a href="https://www.rosmedlib.ru/book/ISBN9785970449332.html">https://www.rosmedlib.ru/book/ISBN9785970449332.html</a> . - Режим доступа : по подписке.

### **7.3. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

1. Фармакопеи онлайн (USP, BP, EP) [электронный ресурс]: <http://www.uspbper.com/>
2. Государственный реестр лекарственных средств [электронный ресурс]: <http://grls.rosminzdrav.ru/>
3. Электронно-библиотечная система Спецлит «Электроннобиблиотечная система для ВУЗов и СУЗов» (содержит лекции, монографии, учебники, учебные пособия, методический материал; широкий спектр учебной и научной литературы систематизирован по различным областям знаний) (профессиональная база данных). Режим доступа: <https://speclit.profy-lib.ru> –

### **7.4. Информационные технологии**

#### ***Перечень программного обеспечения:***

1. **Свободно распространяемое программное обеспечение:** программа для видеоконференции ZOOM Cloud Meetings.
2. Win HOME 10 Russian OLP (Сублицензионный договор Tr000044429 от 08.12.15 г.);
3. Kaspersky Edition Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 100-149 Node (Лицензионный договор № 1081-2015 от 14.10.2015г);
4. Office ProPlus 2013 RUS OLP NL Acдmc (договор №ДП-026 от 16.10.13г) и т.д).

#### ***Перечень информационных справочных систем:***

1. Электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС) ДГМУ. URL: <https://eos-dgmu.ru> Режим доступа: логин/пароль.
2. Консультант студента: электронная библиотечная система. URL: <http://www.studmedlib.ru>. Режим доступа: логин/пароль.
3. Консультант врача: электронная библиотечная система. URL: <http://www.rosmedlib.ru> Режим доступа: логин/пароль.
4. Федеральная электронная медицинская библиотека (ФЭМБ). URL: <http://feml.scsml.rssi.ru> Режим доступа: логин/пароль.
5. Научная электронная библиотека eLibrary. URL: <https://elibrary.ru/defaultx.asp> Режим доступа: логин/пароль.
6. Научная электронная библиотека КиберЛенинка. URL: <http://cyberleninka.ru> Режим доступа: логин/пароль.
7. Электронная библиотека РФФИ. URL: [http://www.rfbr.ru/.](http://www.rfbr.ru/) Режим доступа: логин/пароль.

## VIII. МАТЕРИАЛЬНО - ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Вид помещения с номером	Наименование оборудования
1.	Учебная комната № 8, 35 м <sup>2</sup> ул. Шамиля 48, 1 этаж Практические занятия Текущий контроль	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Столы лабораторные, стулья, доска.</li> <li>2. Вытяжной шкаф.</li> <li>3. Шкафы для посуды.</li> <li>4. Шкафы для реактивов.</li> <li>5. Штативы с бюретками.</li> <li>6. Лабораторная посуда (пробирки, пипетки, предметные стекла, стеклянные палочки, колбы для титрования, воронки, фильтры и т.д.).</li> <li>7. Приборы: рефрактометр, спектрофотометр, фотоколориметр, рН-метр, печка, водяная баня, весы технические и аналитические</li> </ol>
2.	Учебная комната № 7 – , 35 м <sup>2</sup> ул. Шамиля 48, 1 этаж, Лекции	Мультимедийный комплекс (ноутбук, проектор, экран)
3.	Электронный читальный зал. ул. А.Алиева 1, биологический корпус, 1 этаж, научная библиотека ДГМУ СРС	Столы, стулья, компьютеры для работы с электронными ресурсами библиотеки, учебная, научная, периодическая литература.
4.	Учебная комната № 7, 35 м <sup>2</sup> ул. Шамиля 48, 1 этаж Промежуточная аттестация	Столы лабораторные, стулья, доска;

## IX. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ (АКТИВНЫХ И ИНТЕРАКТИВНЫХ) МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ

Используемые активные методы обучения при изучении данной дисциплины составляют 30% от объема аудиторных занятий.

№	Наименование раздела	Вид, название темы занятия с использованием форм активных и интерактивных методов обучения	Труд-ть (час.)
1.	<b>Раздел 1.</b> Современные технологии реализации фармацевтических товаров.	<i>Л. 1.</i> Обучение основным аспектам продаж: установление контактов, анализ потребностей клиента аптеки, презентация лекарственного препарата. <i>Проблемная лекция.</i>	1,5
		<i>Л.2.</i> Технология не прямых продаж. Подготовка и проведение презентаций. Законодательные аспекты технологии продаж фармацевтических товаров. <i>Лекция-визуализация.</i>	1,5

		<i>ПЗ.4, 5, 6. Классификация и психология продаж. Стандарты обслуживания покупателей. Практическое занятие на основе кейс-метода.</i>	3
2.	<b>Раздел 2.</b> Управление конфликтными ситуациями.	<i>Л.3. Технология продаж лекарственных средств, БАД к пище, минеральных вод и парафармацевтической продукции Технология продаж в госпитальном секторе. ФЗ 44 и 123. Лекция-визуализация.</i>	1,5
		<i>ПЗ.7, 8, 9. Этапы продаж ФТ. Выявление потребностей, работа с возражениями, допродажа, завершение сделки. Практическое занятие на основе кейс-метода.</i>	3
		<i>Л.5. Типы клиентов, работа с конфликтными ситуациями. Работа с возражениями. Лекция-визуализация.</i>	1,5
		<i>ПЗ.10, 11, 12. Технология продаж ФТ, ролевые игры. Технология непрямых продаж. Этапы. Подготовка и проведение презентации. Практическое занятие на основе кейс-метода.</i>	3

## **Х. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

### **10.1. Обучение инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

При необходимости осуществляется кафедрой на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

**10.2. В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья кафедра обеспечивает:**

1) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

- размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий;
- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;
- выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

- надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

3) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:

- возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры. В случае невозможности беспрепятственного доступа на кафедру организовывать учебный процесс в специально оборудованном центре индивидуального и коллективного пользования специальными

техническими средствами обучения для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ул. А.Алиева 1, биологический корпус, 1 этаж).

**10.3. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья** может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

**10.4. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.**

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

<b>Категории студентов</b>	<b>Формы</b>
С нарушением слуха	- в печатной форме; - в форме электронного документа;
С нарушением зрения	- в печатной форме увеличенным шрифтом; - в форме электронного документа; - в форме аудиофайла;
С нарушением опорно-двигательного аппарата	- печатной форме; - в форме электронного документа;

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

**10.5. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.**

10.5.1. Перечень фондов оценочных средств, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Для студентов с ограниченными возможностями здоровья.

<b>Категории студентов</b>	<b>Виды оценочных средств</b>	<b>Формы контроля и оценки результатов обучения</b>
С нарушением слуха	тест	преимущественно письменная проверка
С нарушением зрения	собеседование	преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	решение дистанционных тестов, контрольные вопросы	организация контроля в ЭИОС ДГМУ, письменная проверка

Обучающимся с, относящимся к категории инвалидов и лиц, с ограниченными возможностями здоровья увеличивается время на подготовку ответов к зачёту, разрешается подготовка к зачету с использованием дистанционных образовательных технологий.

10.5.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

1. инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, устно с использованием услуг сурдопереводчика);

2. доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, задания зачитываются ассистентом, задания предоставляются с использованием сурдоперевода);

3. доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, с использованием услуг ассистента, устно).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

#### **10.6. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья предоставляются основная и дополнительная учебная литература в виде электронного документа в фонде библиотеки и / или в электронно-библиотечных системах. А также предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература и специальные технические средства обучения коллективного и

индивидуального пользования, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

#### **10.7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

#### **10.8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения:

- лекционная аудитория - мультимедийное оборудование, мобильный радиокласс (для студентов с нарушениями слуха); источники питания для индивидуальных технических средств;

- учебная аудитория для практических занятий (семинаров) мультимедийное оборудование, мобильный радиокласс (для студентов с нарушениями слуха);

- учебная аудитория для самостоятельной работы - стандартные рабочие места с персональными компьютерами; рабочее место с персональным компьютером, с программой экранного доступа, программой экранного увеличения и брайлевским дисплеем для студентов с нарушением зрения.

В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, должно быть предусмотрено соответствующее количество мест для обучающихся с учётом ограничений их здоровья.

## XI. ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

Перечень дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу дисциплины	РП актуализирована на заседании кафедры		
	Дата	Номер протокола заседания кафедры	Подпись заведующего кафедрой
<p>В рабочую программу вносятся следующие изменения</p> <p>1. ....;</p> <p>2.....и т.д.</p> <p>или делается отметка о нецелесообразности внесения каких-либо изменений на данный учебный год</p>			