

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**



**УТВЕРЖДАЮ**  
Проректор по учебной работе,  
Шихбанов Р.К.

ПОДПИСЬ

“        ”        2019 г.

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
ДИСЦИПЛИНЫ «ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ»**

**Индекс дисциплины: Б1.О.28**

**Специальность: 33.05.01- «Фармация»**

**Уровень высшего образование: Специалитет**

**Квалификация выпускника: Провизор**

**Факультет фармацевтический**

**Кафедра фармации**

**Форма обучения очная**

**курс: 4**

**семестр: VII**

**Всего трудоемкость (в зачетных единицах/часах): 2/72**

**Лекции: 16 ч.**

**Практические (семинарские) занятия: 48 ч**

**Самостоятельная работа: 8 ч**

**Форма контроля: зачет в VII семестре**

**Махачкала 2019 г.**

## I. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель:** приобретение и совершенствование профессиональных знаний фармацевтических работников в области фармацевтического маркетинга, ассортиментной политики и надлежащей аптечной практики реализации лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента

**Задачи:**

- Познакомиться с ключевыми понятиями и особенностями фармацевтического маркетинга.
- Изучить основные особенности ассортиментной политики.
- Освоить методики эффективной реализации лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента.

## 2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

### Формируемые в процессе изучения учебной дисциплины компетенции

Код и наименование компетенции (или ее части)	Код и наименование индикатора достижения компетенции
<b>Общепрофессиональные компетенции</b>	
<b>ОПК-3.</b> Способен осуществлять профессиональную деятельность с учетом конкретных экономических, экологических, социальных факторов в рамках системы нормативно-правового регулирования сферы обращения лекарственных средств	<b>ИД-2 ОПК-3.</b> Учитывает при принятии управленческих решений экономические и социальные факторы, оказывающие влияние на финансово-хозяйственную деятельность фармацевтических организаций
<b>знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– нормативные и законодательные акты по охране здоровья населения, регламентирующие фармацевтическую деятельность;</li><li>– основные принципы здравоохранения и лекарственного обеспечения населения и ЛПУ Российской Федерации;</li><li>– современные достижения фармацевтической науки и практики;</li><li>– номенклатура товаров аптечного ассортимента и медицинской продукции, правила их хранения и отпуска;</li><li>– положения нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента, включая выписывание рецептов/требований, отпуск лекарственных препаратов, медицинских изделий и их хранение;</li><li>– современный ассортимент лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги;</li><li>– мерчандайзинг в аптечных организациях;</li><li>– фармацевтический маркетинг;</li><li>– информационно-коммуникационные технологии и компьютеризированные системы, используемые при отпуске лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента, современные методы поиска и оценки фармацевтической информации;</li><li>– современные методы и подходы к обеспечению качества фармацевтической помощи;</li></ul>	

- правила ценообразования и цены на лекарственные средства и товары аптечного ассортимента;
- распознавать состояния, жалобы, требующие консультации врача;
- санитарно-эпидемиологические требования к организации оптовой и розничной торговли лекарственными средствами и товарами аптечного ассортимента.

**уметь:**

- интерпретировать положения законодательных актов и других нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента;
- осуществлять учет и отпуск лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в аптечных организациях в соответствии с установленными требованиями;
- осуществлять предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах отделов в соответствии с действующими нормативными правовыми актами и правилами хранения;
- пользоваться компьютеризированными системами, используемыми в аптечных организациях;
- использовать современные информационные технологии для получения и проверки информации о лекарственных препаратах и других товарах аптечного ассортимента;
- анализировать и оценивать результаты собственной деятельности, деятельности коллег и других работников для предупреждения профессиональных ошибок и минимизации рисков для пациента;
- вести кассовые, организационно-распорядительные, отчетные документы и нормативные правовые акты в области фармации;
- осуществлять эффективные коммуникации в устной и письменной формах на государственном языке с коллегами, другими работниками здравоохранения и пациентами при решении профессиональных задач;
- самостоятельно планировать и организовывать свою производственную деятельность и эффективно распределять свое время;
- пользоваться современными информационно-коммуникационными технологиями, прикладными программами обеспечения фармацевтической деятельности для решения профессиональных задач.

**владеть:**

- Информацией по удовлетворению требований по защите прав потребителей и продавцов для обеспечения фармацевтической деятельности;
- Методикой организации лекарственной помощи льготным категориям граждан бесплатными лекарственными препаратами;
- Техниками приемочного контроля и контроля при отпуске;
- Техниками выявления фальсифицированных лекарственных средств по пунктам упаковка, маркировка;
- Контролем при отпуске лекарственной формы (соответствие наименования рецепту/требованию, дозировки наркотических средств, психотропных, ядовитых и сильнодействующих веществ возрасту пациента, целостности упаковки, правильности маркировки);
- Внутренним контролем за соблюдением порядка отпуска лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента;
- Делопроизводством по ведению кассовых, организационно-распорядительных, отчетных документов;

Отпуском лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента в подразделения медицинских организаций

### Профессиональные компетенции (ПК)

**ПК-2.** Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации.

**ИД-5 ПК-2** Осуществляет предпродажную подготовку, организует и проводит выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале и (или) витринах отделов аптечной организации

#### знать:

- нормативные и законодательные акты по охране здоровья населения, регламентирующие фармацевтическую деятельность;
- основные принципы здравоохранения и лекарственного обеспечения населения и ЛПУ Российской Федерации;
- современные достижения фармацевтической науки и практики;
- номенклатура товаров аптечного ассортимента и медицинской продукции, правила их хранения и отпуска;
- положения нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента, включая выписывание рецептов/требований, отпуск лекарственных препаратов, медицинских изделий и их хранение;
- современный ассортимент лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги;
- мерчандайзинг в аптечных организациях;
- фармацевтический маркетинг;
- информационно-коммуникационные технологии и компьютеризированные системы, используемые при отпуске лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента, современные методы поиска и оценки фармацевтической информации;
- современные методы и подходы к обеспечению качества фармацевтической помощи;
- правила ценообразования и цены на лекарственные средства и товары аптечного ассортимента;
- распознавать состояния, жалобы, требующие консультации врача;
- санитарно-эпидемиологические требования к организации оптовой и розничной торговли лекарственными средствами и товарами аптечного ассортимента.

#### уметь:

- интерпретировать положения законодательных актов и других нормативных правовых актов, регулирующих обращение лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента;
- осуществлять учет и отпуск лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в аптечных организациях в соответствии с установленными требованиями;
- осуществлять предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах отделов

в соответствии с действующими нормативными правовыми актами и правилами хранения;

- пользоваться компьютеризированными системами, используемыми в аптечных организациях;
- использовать современные информационные технологии для получения и проверки информации о лекарственных препаратах и других товарах аптечного ассортимента;
- анализировать и оценивать результаты собственной деятельности, деятельности коллег и других работников для предупреждения профессиональных ошибок и минимизации рисков для пациента;
- вести кассовые, организационно-распорядительные, отчетные документы и нормативные правовые акты в области фармации;
- осуществлять эффективные коммуникации в устной и письменной формах на государственном языке с коллегами, другими работниками здравоохранения и пациентами при решении профессиональных задач;
- самостоятельно планировать и организовывать свою производственную деятельность и эффективно распределять свое время;
- пользоваться современными информационно-коммуникационными технологиями, прикладными программами обеспечения фармацевтической деятельности для решения профессиональных задач.

**владеть:**

- Информацией по удовлетворению требований по защите прав потребителей и продавцов для обеспечения фармацевтической деятельности;
- Методикой организации лекарственной помощи льготным категориям граждан бесплатными лекарственными препаратами;
- Техниками приемочного контроля и контроля при отпуске;
- Техниками выявления фальсифицированных лекарственных средств по пунктам упаковка, маркировка;
- Контролем при отпуске лекарственной формы (соответствие наименования рецепту/требованию, дозировки наркотических средств, психотропных, ядовитых и сильнодействующих веществ возрасту пациента, целостности упаковки, правильности маркировки);
- Внутренним контролем за соблюдением порядка отпуска лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента;
- Делопроизводством по ведению кассовых, организационно-распорядительных, отчетных документов;
- Отпуском лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента в подразделения медицинских организаций.



## 5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1 Разделы учебной дисциплины и компетенции, которые должны быть освоены при их изучении

Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Код контролируемой компетенции
<b>Раздел 1.</b> Введение в дисциплину «Фармацевтический маркетинг»	1.1 Введение в маркетинг. Теоретические основы фармацевтического маркетинга. Структура фармацевтического рынка. Эволюция концепций маркетинга. Современные концепции маркетинга. Базовые категории маркетинга: нужда, потребность, спрос. Эластичность спроса. Фармацевтический маркетинг: цели, формы, принципы, функции. 1.2 Понятие товара в фармацевтическом маркетинге. Ассортиментная политика фармацевтической организации. Жизненный цикл товара. Стратегия формирования «ассортиментного портфеля». Бренды. Фармацевтическая среда. Типы потребителей фармацевтических товаров. 1.3 Цена. Принципы ценообразования на фармацевтическом рынке. Важнейшие факторы, влияющие на принятия решения о ценообразовании. 1.4 Маркетинговые условия повышения качества фармацевтической помощи. Современные методы и подходы к обеспечению качества фармацевтической помощи. Организация лекарственной помощи в медицинских организациях. Фармацевтическая помощь категориям граждан, имеющим право на бесплатное и льготное лекарственное обеспечение.	<b>ОПК-3</b> <b>ИД-2 ОПК-3</b> <b>ПК-2</b> <b>ИД-5 ПК-2</b>
<b>Раздел 2.</b> Стратегия продвижения товаров на фармацевтическом рынке.	2.1 Принципы продвижения товаров на фармацевтическом рынке. Сегментирование рынка лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента. Мерчандайзинг в аптечных организациях. Реклама и выбор рекламных носителей. Конкуренция на фармацевтическом рынке. Управление рисками. 2.2 Маркетинговые методы изучения спроса и определения потребности, на лекарственные средства и товары аптечного ассортимента. Изучение спроса на лекарственные препараты, Выбор поставщика. Методы определения потребности в лекарственных препаратах.	<b>ОПК-3</b> <b>ИД-2 ОПК-3</b> <b>ПК-2</b> <b>ИД-5 ПК-2</b>

	<p>Изучение спроса на товары аптечного ассортимента.</p> <p>2.3 Маркетинговые технологии развития и совершенствования фармацевтической помощи. Современная стратегия фармации: стандарты качества аптечных услуг (GPP) Маркетинговое значение лекарственной формы и упаковки. Профессиональное консультирование в фармацевтическом бизнесе.</p> <p>2.4 Кадровый маркетинг. Организационная структура фармацевтических организаций. Методы планирования и поиски персонала. Адаптация, обучение и развитие персонала. Формирование коммуникативных навыков, навыков убеждения.</p>	
--	---	--

**5.2. Разделы дисциплины, виды учебной деятельности и формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины**

№ раздела	Наименование раздела дисциплины	Виды учебной работы, час.			Всего час.
		аудиторная		внеаудиторная	
		Л	ПЗ	СРО	
1.	Введение в дисциплину «Фармацевтический маркетинг»	8	24	4	36
2.	Стратегия продвижения товаров на фармацевтическом рынке.	8	24	4	36
	<b>ИТОГО:</b>	16	48	8	72

**6. ВИДЫ КОНТРОЛЯ:** экзамен в 6 семестре

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ (Г.С. Баркаев)

