

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

УТВЕРЖДАЮ

И.о. проректора по учебной работе, д.м.н., проф.  
Р.М. Рагимов



«31» мая 2023 г.

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

Индекс дисциплины: **Б1.В.ДВ.01.02.**  
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**

Махачкала  
2023

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 26» мая 2023 г., протокол №10.

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, регулирующую 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».

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: изучение нормативных документов и требований, регламентирующих поставку лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента в отношении оформления необходимой документации для поставки товаров в фармацевтические организации, виды и структуру договоров поставки 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
		№ 9
Контактная работа	50	50
<b>Аудиторные занятия (всего),</b>	50	50
в том числе:		
Лекции (Л)	16	16
Практические занятия (ПЗ),	34	34
<b>Самостоятельная работа студента (СРС),</b>	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
<b>Вид промежуточной аттестации</b>	Зачет	
<b>Общая трудоемкость:</b>	108 часов зачетных единиц	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 запланированные, 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>

<p><b>Раздел 2.</b> Управление конфликтными ситуациями.</p>	<p>Основные способы презентации фармацевтических товаров. Основы мерчендайзинга. Работа с возражениями. Завершение продажи, допродажи. Поведение провизора в конфликтной ситуации. Особенности общения с пожилыми потребителями. Качество обслуживания потребителя. ФАБ-концепция.</p>	<p><b>ИД-2</b><sub>ПК-2</sub> <b>ИД-3</b><sub>ПК-3</sub> <b>ИД-6</b><sub>ПК-3</sub></p>
---	--	---

### 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
Вид промежуточной аттестации:		Зачет		Собеседование по билетам	
<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
		№9
<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. Л.4.</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.5. Л.6.</i> Основные коммуникационные приемы в ситуации общения с клиентом. Подготовка и проведение презентации.	4
	<i>Л.7. Л.8.</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
			№9
<b>Раздел 1.</b> Современные технологии реализации фармацевтических товаров.	<i>ПЗ.1, ПЗ.2, ПЗ.3.</i> Деонтологические основы реализации фармацевтических товаров	С, Т	6
	<i>ПЗ.4, ПЗ.5, ПЗ.6.</i> Классификация и психология продаж. Стандарты обслуживания покупателей.	С, Т	6
<b>Раздел 2.</b> Управление конфликтными ситуациями.	<i>ПЗ.7, ПЗ.8, ПЗ.9.</i> Этапы продаж ФТ. Выявление потребностей, работа с возражениями, допродажа, завершение сделки.	С, Т, ЗС	6
	<i>ПЗ.10, ПЗ.11, ПЗ.12.</i> Технология продаж ФТ, ролевые игры. Технология непрямых продаж. Этапы. Подготовка и проведение презентации.	С, Т, ЗС	6
	<i>ПЗ.13, ПЗ.14, ПЗ.15.</i> Технология продаж в госпитальном секторе. Составление тех. задания.	С, Т, ЗС	6
	<i>ПЗ.16, ПЗ.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

<b>№</b>	<b>Тема</b>
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
11	Когда товар продает себя сам. Мерчандайзинг в аптечном ретейле
12	Нейромаркетинг: как увеличить продажи на эмоциях
13	Продающий диалог. Тренируем навык работы с возражениями
14	Какие инструменты аптечных продаж формируют дополнительную прибыль
15	Технологии эффективных продаж в аптечной организации
16	Технологии дистанционных продаж товаров аптечного ассортимента

## 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><u>Раздел 1.</u></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.	<b><u>Раздел 2.</u></b> Управление конфликтными ситуациями.	<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

#### 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 освоил 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-2пк-2, ИД-3пк-3, ИД-6пк-3*

#### **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-2ПК-2, ИД-3ПК-3, ИД-6ПК-3

**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 № 10 от «26.05.2023 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

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 реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.	Студент умеет обосновывать выбор в решении задач профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных 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	Студент умеет установить контакт с потребителем, грамотно выявить потребность, подобрать необходимый фармацевтический товар, презентовать его и дополнительный товар либо услугу, работать с возражениями,



	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.	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.
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.
3.	Хрусталева, Ю. М. Биоэтика. Философия сохранения жизни и сбережения здоровья : учебник / Ю. М. Хрусталева. - Москва : ГЭОТАР-Медиа, 2015. - 400 с. - ISBN 978-5-9704-3328-7. - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <a href="https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970433287.html">https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970433287.html</a> . - Режим доступа : по подписке.

## 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 // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <a href="https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970449332.html">https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970449332.html</a> - Режим доступа : по подписке.

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

№	Наименование ресурса	Адрес сайта
1.	Российская государственная библиотека. Каталоги. Режим обращения: свободный	<a href="https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/">https://www.rsl.ru/ru/4readers/catalogues/</a>
2.	EBSCO - Универсальная база данных зарубежных полнотекстовых научных журналов по всем областям знаний	<a href="http://search.epnet.com">http://search.epnet.com</a>
3.	Фармакопеи онлайн (USP, BP, EP)	<a href="http://www.uspbpep.com/">http://www.uspbpep.com/</a>
4.	<b>Научный журнал «Химия растительного сырья»</b> [электронный ресурс]: архив номеров с 1997 года / при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, 1997. Режим доступа: свободный	<a href="http://www.chem.asu.ru/chemwood/">http://www.chem.asu.ru/chemwood/</a>
5.	<b>Государственный реестр лекарственных средств</b> [электронный ресурс]:	<a href="http://grls.rosminzdrav.ru/">http://grls.rosminzdrav.ru/</a>
6.	<b>Информационно-аналитическое издание, посвященное изучению фармацевтического рынка лекарственных средств</b> [электронный ресурс]:	<a href="http://www.remedium.ru">http://www.remedium.ru</a>

#### 7.4. Информационные технологии

При изучении дисциплины применяются общий пакет интернет-материалов, предоставляющих широкие возможности для совершенствования вузовской подготовки по фитотерапии с целью усвоения навыков образовательной деятельности.

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

1. Операционная система Microsoft Windows 8.1
2. Пакет прикладных программ MS Office 2016.
3. Подписка на 2020-2021 учебный год на программное обеспечение в рамках программы компании Microsoft "Enrollment for Education Solutions" для компьютеров и серверов Дагестанского государственного медицинского университета

##### *Свободный ресурс программного обеспечения:*

1. Zoom Meeting

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

1. Электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС) ДГМУ. URL: <https://lms.dgmu.ru>
2. Консультант студента: электронная библиотечная система. URL: <http://www.studentlibrary.ru>
3. Консультант врача: электронная библиотечная система. URL: <http://www.rosmedlib.ru>
4. Федеральная электронная медицинская библиотека (ФЭМБ). URL: <http://feml.scsml.rssi.ru>
5. Научная электронная библиотека eLibrary. URL: <https://elibrary.ru/defaultx.asp>
6. Медицинская справочно-информационная система. URL: <http://www.medinfo.ru/>
7. Научная электронная библиотека КиберЛенинка. URL: <http://cyberleninka.ru>
8. Электронная библиотечная система "BOOK.m"- <https://www.book.ru>
9. Электронная библиотека РФФИ. URL: <http://www.rfbr.ru/>
10. Всероссийская образовательная Интернет-программа для врачей. URL: <http://www.internist.ru>

## 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 непрямых продаж. Подготовка и проведение презентаций. Законодательные аспекты технологии продаж фармацевтических товаров. <i>Лекция-визуализация.</i>	1,5
		<i>ПЗ.4, ПЗ.5, ПЗ.6.</i> Классификация и психология продаж. Стандарты обслуживания покупателей. <i>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, ПЗ.8, ПЗ.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, ПЗ.11, ПЗ.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:

Категории студентов	Формы
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.

Категории студентов	Виды оценочных средств	Формы контроля и оценки результатов обучения
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>			