

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

«УТВЕРЖДАЮ»  
Проректор по учебной работе,  
профессор Шахбанов Р.К.

« \_\_\_\_\_ » 2019 г.



**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
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**

## 1. 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.

## 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>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></ul>	

- основные принципы учета товарно-материальных ценностей; правила предпродажной подготовки фармацевтических товаров.

**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.

### **3. Место учебной 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.

### **4. Трудоемкость учебной дисциплины**

## и виды контактной работы

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>	часов	108
	зачетных единиц	3
		108
		3

### 5. Структура и содержание учебной дисциплины

#### 5.1. Разделы учебной дисциплины и компетенции, которые должны быть освоены 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, виды учебной деятельности  
и формы текущего контроля**

№ раздел а	Наименование раздела дисциплины	Виды учебной работы, час.			Всего час.	Вид контроля
		аудиторная		вне- аудиторная		
		Л	ПЗ	СРО		
1	Современные технологии реализации фармацевтических товаров.	4	12	22	38	Тесты, ситуационн ые задачи, контрольн ые работы, устный опрос
2	Управление конфликтными ситуациями.	12	22	36	70	
<b>Вид промежуточной аттестации:</b>		Зачет		<i>Собеседование по билетам</i>		
<b>ИТОГО:</b>		<b>16</b>	<b>34</b>	<b>58</b>	<b>108</b>	

**6. ВИДЫ КОНТРОЛЯ:** дифференцированный зачет в 9 семестре

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