

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



СОГЛАСОВАНО

Проректор по учебной работе, к.м.н.

Д.А. Омарова

*Д.А. Омарова*  
«31» 08 2020 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**

Махачкала, 2020

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 2020 г., протокол №1.

Рабочая программа согласована:

- |                      |   |                     |
|----------------------|---|---------------------|
| 1. Директор ИМБ ДГМУ |  | В.Р. Мусасва        |
| 2. УУМР, С и 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 – доцент кафедры фармации

**Рецензенты:**

1. **Гусейнова Зиярат Агамирзоевна** – кандидат биологических наук, старший научный сотрудник лаборатории флоры и растительных ресурсов ФГБУН «Горный ботанический сад».
2. **Исмаилова Фариза Османовна** – кандидат химических наук, доцент кафедры аналитической и фармацевтической химии 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.

## 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

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> <b>уметь:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- установить контакт с потребителем, грамотно выявить потребность, подобрать</li></ul>	

<p>необходимый фармацевтический товар, презентовать его и дополнительный товар либо услугу, работать с возражениями, завершать сделку, производить консультацию по применению или использованию фармтоваров;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- готовить презентации, составлять план;</li> <li>- ФАБ - концепцию продвижения, обосновывать ключевые сообщения осуществлять выбор методов учета и составлять документы в соответствии с утвержденной учетной политикой фармацевтической организации;</li> <li>- выполнять предпродажную подготовку товаров аптечного ассортимента с учетом их потребительских свойств;</li> <li>- реализовывать лекарственные препараты, медицинские изделия и прочие, разрешенные к отпуску из аптечных организаций, товары.</li> </ul> <p><b>владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками подготовки и проведения презентаций, составления плана, ФАБ-концепции продвижения, обоснования ключевых сообщений</li> <li>- нормативно-правовой документацией, регламентирующей порядок работы аптеки по отпуску лекарственных препаратов и других фармацевтических товаров населению и медицинским организациям;</li> <li>- навыками предпродажной подготовки товаров аптечного ассортимента; навыками отпуска лекарственных препаратов и других групп товаров из аптечной организации;</li> <li>- навыками ведения предметно-количественного учета и учета движения товаров аптечного ассортимента</li> </ul>	
<p><b>ПК-3.</b> Способен принимать участие в планировании и организации ресурсного обеспечения фармацевтической организации</p>	<p><b>ИД-3.</b> Контролирует исполнение договоров на поставку лекарственных средств для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента.</p> <p><b>ИД-6.</b> Осуществляет предметно-количественный учет лекарственных средств в установленном порядке.</p>
<p><b>знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нормативные документы, регламентирующие поставку лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;</li> <li>- требования в отношении оформления необходимой документации для поставки товаров в фармацевтические организации; виды и структуру договоров поставки;</li> <li>- нормативно-правовую документацию, регулирующую предметно-количественный учет; ассортимент ЛС подлежащих предметно-количественному учету;</li> <li>- учетную документацию по ведению ПКУ в аптечной организации; порядок расчета естественной убыли ЛС подлежащих предметно-количественному учету;</li> <li>- организацию предметно-количественного учета; организацию хранения ЛС подлежащих предметно-количественному учету;</li> <li>- организацию и учет поставки лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.</li> </ul> <p><b>уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- объяснять порядок документального оформления поставки лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;</li> <li>- проверять правильность документального оформления поставки лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;</li> <li>- использовать нормативно - правовые документы в организации предметно-количественного учета;</li> <li>- работать с номенклатурными позициями ЛС подлежащих предметно-количественному учету;</li> <li>- определять соответствующий документ по регистрации ЛС для ПКУ;</li> <li>- осуществлять расчет естественной убыли; документально оформлять операции по предметно-количественному учету;</li> <li>- организовывать хранение ЛС подлежащих предметно-количественному учету</li> <li>- составлять договора поставки ЛС для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента.</li> </ul>	

**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 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 зачетных единиц	108 3
		108 3

#### 5. СТРУКТУРА И 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, 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	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. Название тем лекций с указанием часов**

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. Название тем практических занятий с указанием содержания и количества часов

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 не прямых 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.

#### 5.5. 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.*

### Тематика реферативных работ

<b>№</b>	<b>Тема</b>
<b>1</b>	Клятва провизора
<b>2</b>	Заповеди фармацевта
<b>3</b>	Основы фармацевтической деонтологии
<b>4</b>	Теоретические основы фармацевтической деонтологии
<b>5</b>	Деонтологические принципы работы провизора и фармацевта
<b>6</b>	Методы общения фармацевта и провизора с посетителями аптеки
<b>7</b>	Облик современного провизора
<b>8</b>	Этический кодекс фармацевта
<b>9</b>	Этика продаж в аптеке
<b>10</b>	Понятие о деонтологии
<b>11</b>	Когда товар продает себя сам. Мерчандайзинг в аптечном ретейле
<b>12</b>	Нейромаркетинг: как увеличить продажи на эмоциях
<b>13</b>	Продающий диалог. Тренируем навык работы с возражениями
<b>14</b>	Какие инструменты аптечных продаж формируют дополнительную прибыль
<b>15</b>	Технологии эффективных продаж в аптечной организации
<b>16</b>	Технологии дистанционных продаж товаров аптечного ассортимента

## 6. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1. 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.studmedlib.ru/book/ISBN5923104644.html">https://www.studmedlib.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.studmedlib.ru/book/ISBN9785970417690.html">https://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785970417690.html</a> - Режим доступа: по подписке. – Текст электронный

### 6.2. 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. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

### *Перечень программного обеспечения:*

1. Win HOME 10 Russian OLP (Сублицензионный договор Tr000044429 от 08.12.15 г.);
2. Kaspersky Edition Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 100-149 Node (Лицензионный договор № 1081-2015 от 14.10.2015г);
3. Office ProPlus 2013 RUS OLP NL Acadmc (договор №ДП-026 от 16.10.13г) и т.д.).
4. Адрес сайта кафедры: <https://dgmru.ru/fakultety/farmatsevticheskij-fakultet> - Chemlib.ru, Chemist.ru, ACDLabs, MSU.Chem.ru., и др.
5. ЭБС «Консультант студента» <http://www.studmedlib.ru/> (вход зарегистрированным пользователям через портал сайта ДГМУ <http://www.dgma.ru/> )

## 8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При изучении дисциплины применяются общий пакет документов интернет – материалов, предоставляющих широкие возможности для совершенствования вузовской подготовки по нормальной физиологии с целью усвоения навыков образовательной деятельности. Стандартными возможностями большинства программ являются реализация дидактического принципа наглядности в обучении; их использование дает возможность студентам применять для решения образовательной задачи различные способы.

Методы обучения с использованием информационных технологий.

К методам обучения с использованием информационных технологий, применяемых на занятиях по дисциплине «Современные технологии реализации фармацевтических препаратов», относятся:

- компьютерное тестирование;
- демонстрация мультимедийных материалов, в том числе видеофильмов;
- перечень поисковых систем (площадка moodle.dgmu.ru).
- перечень энциклопедических сайтов.

## 9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

### Сведения о материально-техническом обеспечении, необходимом для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Адрес (местоположение) здания, строения, сооружения, помещения	Собственность или оперативное управление, хоз. ведение, аренда, субаренда, безвозм. пользование	Наименование дисциплины	Назначение оснащенных зданий, сооружений, помещений*, территорий с указанием площади (кв.м.)	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1	2	3	4	5	6	7	8
	Ул. Шамиля 48, учебно-лабораторный корпус 1 этаж	Опер. управление.	Современные технологии реализации фармацевтических препаратов	Для учебного и научного образовательного процесса предусмотрены: 1) аудитория № 7 – 30 м <sup>2</sup> 2) «Научная комната 4» - 15м <sup>2</sup> 3) аудитория № 5 – 30 м <sup>2</sup>	1. Для лекционных занятий -аудитория № 7 2. Комната для СРО – № 3. 3. для лабораторных занятий лаб. №7 и №8 научная комната	Для лекционных занятий: Оверхед проектор -1; таблицы Для лабораторных занятий: 1. Столы письменные, стулья, доска 2. Столы лабораторные 3. Вытяжной шкаф 4. Баня водяная 5. Плита электрическая 6. Шкафы для посуды 7. Шкафы для реактивов 8. Стол для титрования 9. Штативы с бюретками 10. Лабораторная посуда (пробирки, пипетки, предметные стекла, стеклянные палочки, колбы для титрования, воронки, фильтры и т.д.) Для самостоятельной занятий: Персональный компьютер-1; Принтер лазерный HPLJ-1020	Перечень программного обеспечения (Win HOME 10 Russian OLP (Сублицензионный договор Tr000044429 от 08.12.15 г.); Kaspersky Edition Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 100-149 Node (Лицензионный договор № 1081-2015 от 14.10.2015г); Office ProPlus 2013 RUS OLP NL Acdmc (договор №ДП-026 от 16.10.13г) и т.д.)

## 10. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Сведения о кадровом обеспечении, необходимом для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Общее количество научно-педагогических работников, реализующих дисциплину – 1 чел.

№	ФИО преподавателя	Условия привлечения (штатный, внутренний совместитель, внешний совместитель, по договору)	Занимаемая должность, ученая степень/ученое звание	Перечень преподаваемых дисциплин согласно учебному плану	Образование (какое образовательное учреждение профессионального образования окончил, год)	Уровень образования, наименование специальности по диплому, наименование присвоенной квалификации	Объем учебной нагрузки по дисциплине (доля ставки)	Сведения о дополнительном профессиональном образовании, год		Стаж практической работы по профилю образовательной программы в профильных организациях с указанием периода работы и должности
								спец	пед	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.	Каибова С.Р.	Шт.	ассистент	биотехнология, общая фармтехнология, фармацевтическая гомеопатия, фитотерапия, лекарственные средства из природного сырья	ДГУ, 2000	Высшее профессиональное, химия, химик	0,75 доли ст.	2018	2016	2004-2016 гг. асс. каф.клинической фармакологии и фармации, с 2016 г по наст. время асс. кафедры фармации

## 11. ЛИСТ ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ

Изменения в рабочую программу вносятся на основании приказов и распоряжений ректора, а также на основании решений о совершенствовании учебно-методического обеспечения дисциплины, утвержденных на соответствующем уровне (решение ученого совета), ЦКМС и регистрируются в лист изменений.

### Лист регистрации изменений в рабочую программу

Учебный год	Дата и номер извещения	Реквизиты протокола	Раздел, подразделение	Подпись регистрирующего изменения
20 - 20				
20 - 20				
20 - 20				
20 - 20				