

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"Красноярский государственный медицинский университет
имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого"
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Отделение Фармация
Отделение Лабораторная диагностика
Отделение Сестринское дело

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**"Розничная торговля лекарственными препаратами и отпуск лекарственных
препаратов и товаров аптечного ассортимента"**

по специальности 33.02.01 Фармация на базе основного общего образования
очная форма обучения

2023 год

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
"Красноярский государственный медицинский университет
имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого"
Министерства здравоохранения Российской Федерации



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной,
воспитательной работе
и молодежной политике
д.м.н., доцент
И.А. Соловьева

21 июня 2023

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

Дисциплины «Розничная торговля лекарственными препаратами и отпуск лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента»

Очная форма обучения

Отделение Фармация

Отделение Лабораторная диагностика

Отделение Сестринское дело

Курс - II, III

Семестр - III, IV, V, VI

Лекции - 54 час.

Практические занятия - 114 час.

Самостоятельная работа - 10 час.

Экзамен - VI семестр


Всего часов - 178

2023 год

При разработке рабочей программы дисциплины в основу положены:

- 1) ФГОС СПО по 33.02.01 Фармация на базе основного общего образования, утвержденный приказом Министерства Просвещения Российской Федерации 13 июля 2021 № 449
- 2) Учебный план по специальности 33.02.01 Фармация на базе основного общего образования, утвержденный ректором ФГБОУ ВО КрасГМУ им. проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого Минздрава России 17.05.2023 г.


Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры (протокол № 10 от 15 июня 2023 г.)

Заведующий отделения Фармация  Двужильная Н.В.


Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры (протокол № 10 от 15 июня 2023 г.)

Заведующий отделения Лабораторная диагностика  Нечесова Ж.В.

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры (протокол № 10 от 15 июня 2023 г.)

Заведующий отделения Сестринское дело  Кудрявцева Б.В.


Согласовано:

Руководитель Фармацевтического колледжа  Селютина Г.В.

23 июня 2023 г.

Председатель ЦМК Фармацевтических дисциплин  Казакова Е.Н.

Программа заслушана и утверждена на заседании методического совета ФК (протокол № 10 от 21 июня 2023 г.)

Методист методического отдела УМУ  Ветрова Д.С.

Авторы:

- Тельных М.А.

1. Вводная часть

1.1. Планируемые результаты освоения образовательной программы по дисциплине

Цель освоения дисциплины "Розничная торговля лекарственными препаратами и отпуск лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента" состоит в формировании практического опыта реализации лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента, подготовки помещений фармацевтической организации для осуществления фармацевтической деятельности, умений оформлять торговый зал с элементами мерчандайзинга, давать обоснованные рекомендации при отпуске товаров аптечного ассортимента, использовать вербальные и невербальные способы общения в профессиональной деятельности, предупреждать конфликтные ситуации с потребителями, урегулировать претензии потребителей в рамках своей компетенции, строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии, соблюдать условия хранения лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента, осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями, анализировать и оценивать результаты собственной деятельности, деятельности коллег и других работников сферы медицинских услуг для предупреждения профессиональных ошибок и минимизации рисков для потребителя, пользоваться нормативной и справочной документацией, проводить визуальную оценку состояния лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по внешнему виду, упаковке, маркировке, целостности, понимать и осознавать последствия несоблюдения условий хранения лекарственных средств, прогнозировать риски потери качества, эффективности и безопасности лекарственных средств при несоблюдении режима хранения, знаний современного ассортимента готовых лекарственных средств, лекарственных средств растительного происхождения, других товаров аптечного ассортимента, фармакологических групп лекарственных средств, характеристики лекарственных препаратов, в том числе торговые наименования в рамках одного международного непатентованного наименования и аналогичные лекарственные препараты в рамках фармакологической группы, механизм действия, показания и способ применения, противопоказания, побочные действия, идентификации товаров аптечного ассортимента, методов и приемов урегулирования конфликтов с потребителями, принципов хранения лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента, перечня товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами, требования к качеству лекарственных средств, в том числе к маркировке лекарственных средств и к документам, подтверждающим качество лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента, основ фармацевтической этики и деонтологии в соответствии с нормативными документами, принципов эффективного общения, особенностей различных типов потребителей аптечных организаций.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ППСЗ университета

1.2.1. Дисциплина «Розничная торговля лекарственными препаратами и отпуск лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента» относится к циклу МДК.Б.1.2.

Информатика (школьный курс)

Знания: самостоятельно формулировать и актуализировать проблему, рассматривать её всесторонне;

Умения: устанавливать существенный признак или основания для сравнения, классификации и обобщения; выявлять закономерности и противоречия в рассматриваемых явлениях; разрабатывать план решения проблемы с учётом анализа имеющихся материальных и нематериальных ресурсов

Навыки: координировать и выполнять работу в условиях реального, виртуального и комбинированного взаимодействия; владеть навыками учебно-исследовательской и проектной деятельности, навыками разрешения проблем, способностью и готовностью к самостоятельному поиску методов решения практических задач, применению различных методов познания

Математика (школьный курс)

Знания: распознавать математические аспекты в реальных жизненных ситуациях

Умения: применять освоенный математический аппарат для решения практико-ориентированных задач, интерпретировать и оценивать полученные результаты; формулировать определения понятий, устанавливать существенный признак классификации, основания для обобщения и сравнения, критерии проводимого анализа

Навыки: воспринимать, формулировать и преобразовывать суждения: утвердительные и отрицательные, единичные, частные и общие, условные; делать выводы с использованием законов логики, дедуктивных и индуктивных умозаключений, умозаключений по аналогии

Иностранный язык (школьный курс)

Знания: понимание речевых различий в ситуациях официального и неофициального общения в рамках тематического содержания речи и использование лексико-грамматических средств с их учётом

Умения: повествование/сообщение

Навыки: понимание речевых различий в ситуациях официального и неофициального общения в рамках тематического содержания речи и использование лексико-грамматических средств с их учётом; владеть научной лингвистической терминологией и ключевыми понятиями

2.2. Разделы дисциплины (модуля), компетенции и индикаторы их достижения, формируемые при изучении

№ раздела	Наименование раздела дисциплины	Темы разделов дисциплины	Код формируемой компетенции	Коды индикаторов достижения компетенций
1	2	3	4	5
1.	Теоретические основы товароведения			
		Кодирование медицинских и фармацевтических товаров Штриховое кодирование товаров. Штрих-код, особенности и применение. Матричные штрих-коды. Матричный код, применение в медицинской практике.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1
		Классификация медицинских и фармацевтических товаров Основные понятия товароведения. Классификация как метод товароведения. Классификаторы.	ОК-2, ОК-4, ОК-5, ПК-1, ПК-1	ОК-2, ОК-4, ОК-5, ПК-1.1, ПК-1.5
		Предмет и задачи медицинского и фармацевтического товароведения. Предмет и задачи медицинского и фармацевтического товароведения. Основные понятия, термины и определения. Товарная экспертиза. Товароведческий анализ.	ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1	ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.3
		Классификация медицинских и фармацевтических товаров Классификация медицинских и фармацевтических товаров. Общие признаки, принципы и правила классификации фармацевтических товаров. Классификаторы.	ОК-2, ОК-4, ОК-5, ПК-1, ПК-1	ОК-2, ОК-4, ОК-5, ПК-1.3, ПК-1.5
		Кодирование медицинских и фармацевтических товаров Методы кодирования фармацевтических товаров. Классификаторы.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1
2.	Качество медицинских и фармацевтических товаров			
		Товарная экспертиза. Виды товарной экспертизы. Фальсификация. Классификация видов товарной экспертизы. Идентификация и фальсификация фармацевтических товаров. Виды фальсификации.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-1.8
		Факторы, сохраняющие качество медицинских и фармацевтических товаров. Упаковка медицинских и фармацевтических товаров. Составные элементы упаковки. Виды упаковки. Хранение медицинских и фармацевтических товаров на всех этапах товародвижения.	ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.9

		<p>Факторы, формирующие качество медицинских и фармацевтических товаров Стандартизация. Нормативно-техническая документация. Стандарт качества лекарственных средств. Сертификация. Исходное сырье для производства медицинских и фармацевтических товаров. Металлы: классификация, применение в медицине. Защита изделий из металла от коррозии. Стекло и керамические материалы, их применение в медицине. Полимерные материалы, резина, пластмассы, применение в медицине.</p>	<p>ОК-1, ОК-2, ОК-5, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-2, ОК-5, ПК-1.1, ПК-1.5</p>
		<p>Товарная экспертиза. Цели, задачи и принципы товарной экспертизы. Методы товарной экспертизы. Виды товарной экспертизы. Фальсификация.</p>	<p>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-1.8</p>
		<p>Факторы, формирующие качество медицинских и фармацевтических товаров. Материаловедение. Материаловедение. Классификация материалов, используемых в производстве медицинских и фармацевтических товаров. Металлические материалы (понятие о сплавах), Неметаллические материалы: понятие о пластических массах, полимерных материалах, резине, силикатных материалах.</p>	<p>ОК-1, ОК-2, ОК-5, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-2, ОК-5, ПК-1.1, ПК-1.5</p>
		<p>Факторы, сохраняющие качество медицинских и фармацевтических товаров. Основные понятия процесса хранения: определение, условия, режим, принципы. Факторы, влияющие на сохранение потребительских свойств товара. Основные факторы, влияющие на качество товаров. Основные принципы хранения лекарственных средств, изделий медицинского назначения. Упаковка: определение, функции, значение. Классификация и основные требования к упаковке.</p>	<p>ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ПК-1, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-2, ОК-4, ОК-5, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.9</p>
3.	Товарная информация			
		<p>Товарная информация. Виды, формы, требования к информации о товарах аптечного ассортимента. Маркировка лекарственных средств, информационные знаки. Штриховое кодирование.</p>	<p>ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.8</p>
		<p>Товарная информация. Маркировка. Виды маркировки. Функции маркировки. Требования к маркировке лекарственных препаратов. Составные части маркировки.</p>	<p>ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-2, ОК-3, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.8</p>

4.	Товароведческий анализ медицинской техники и изделий медицинского назначения			
		Товароведческий анализ медицинских инструментов. Классификация медицинских товаров. Общая характеристика медицинских инструментов. Шприцы медицинские, классификация. Проведение товароведческого анализа.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.9
		Товароведческий анализ медицинских инструментов. Товароведческий анализ медицинских инструментов, инструментов для инъекций, проколов и инфузий. Классификация, определение товарного наименования и типоразмера. Оценка внешнего вида товара и его функциональных свойств. Заключение о качестве товара.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.9
		Товароведческий анализ медицинской техники Медицинская техника: приборы, аппараты. Понятие, классификация, применение.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.9
		Товароведческий анализ медицинской техники. Медицинские приборы и аппараты. Классификация. Применение. Проведение товароведческого анализа.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.9
		Товароведческий анализ медицинских изделий. Классификация изделий медицинского назначения, предметов ухода за больными. Резиновые изделия и предметы ухода за больными. Предметы ухода за больными. Классификация и характеристика перевязочного материала. Классификация и характеристика перевязочных средств. Проведение товароведческого анализа.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.9
		Товароведческий анализ медицинских изделий. Классификация, определение товарного наименования и типоразмера. Оценка внешнего вида товара и его функциональных свойств. Условия хранения. Заключение о качестве товара.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.9
		Итоговое занятие. Контроль знаний и умений.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.9

5.	Товароведческий анализ лекарственных средств и парафармацевтической продукции			
		Товароведческий анализ лекарственных средств. Классификация. Государственная регистрация и сертификация. Условия хранения. Заключение о качестве товара.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.7, ПК-1.9
		Товароведческий анализ лекарственных средств. Схема проведения товароведческого анализа. Проведение товароведческого анализа лекарственных препаратов различных фармакологических групп.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.7, ПК-1.9
		Товароведческий анализ гомеопатических лекарственных средств. Характеристика гомеопатических лекарственных средств. Ассортимент гомеопатических лекарственных средств. Отпуск гомеопатических лекарственных средств из аптек.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.5, ПК-1.7, ПК-1.9
		Товароведческий анализ гомеопатических лекарственных средств, лекарственного растительного сырья. Проведение товароведческого анализа лекарственных препаратов различных фармакологических групп, лекарственного растительного сырья.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.5, ПК-1.7, ПК-1.9
		Товароведческий анализ биологически активных добавок. Классификация. Государственная регистрация. Характеристика БАД, требования, предъявляемые к БАД. Ассортимент. Условия хранения.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.7, ПК-1.9
		Товароведческий анализ БАД. Проведение товароведческого анализа биологически активных добавок.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.5, ПК-1.7, ПК-1.9
		Товароведческий анализ минеральных вод. Минеральные воды. Классификация минеральных вод. Контроль качества минеральных вод. Проведение товароведческого анализа минеральных вод.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.5, ПК-1.7, ПК-1.9
		Товароведческий анализ минеральных вод. Минеральные воды - понятие. Классификация минеральных вод. Контроль качества минеральных вод. Хранение минеральных вод.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.5, ПК-1.7, ПК-1.9
6.	Маркетинг в аптеке			

		Маркетинговые исследования медицинских и фармацевтических товаров. Цель и задачи маркетинговых исследований медицинских и фармацевтических товаров. Трехуровневый анализ товара. Уникальные достоинства товара. Жизненный цикл товара. Портфельный анализ.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.7, ПК-1.9
		Маркетинговые исследования медицинских и фармацевтических товаров. Трехуровневый анализ товара. Уникальные достоинства товара. Жизненный цикл товара. Портфельный анализ. Маркетинговые исследования изделий медицинского назначения. Составление плана маркетинговых исследований.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.7, ПК-1.9
		Маркетинговый анализ ассортимента медицинских и фармацевтических товаров. Виды ассортимента. Широта, полнота, глубина, структура ассортимента. Методы изучения ассортимента. Оценка конкурентоспособности.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.7, ПК-1.9
		Итоговое занятие Контроль знаний и умений.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5, ПК-1.7, ПК-1.8, ПК-1.9
		Маркетинговые исследования медицинских и фармацевтических товаров. Трехуровневый анализ товара. Уникальные достоинства товара. Жизненный цикл товара. Портфельный анализ. Маркетинговые исследования изделий медицинского назначения. Составление плана маркетинговых исследований.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.7, ПК-1.9
7.	Этико-деонтологические основы работы фармацевта			
		Этико-деонтологические основы работы фармацевта Этический кодекс фармацевта. Фармацевтическая деонтология. Деонтологические принципы работы фармацевта.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5, ПК-1.9
		Этико-деонтологические основы работы фармацевта. Эволюционные модели (формы) этики. Правовые источники деонтологии. Основные направления кодекса фармацевта. Аптекарский устав.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5, ПК-1.9

		Особенности работы с различными категориями населения. Классификация посетителей аптеки. Особенности поведения фармацевта с различными категориями посетителей: больными людьми, посетителями старшего возраста, молодыми людьми, детьми.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5, ПК-1.7
		Эффективные продажи. Этапы продаж в аптеке и установление личного контакта. Выявление потребностей покупателя. Основные типы покупателей и работа с ними. Презентация товара. Дополнительные продажи. Работа в стандартных ситуациях.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5
		Особенности работы с различными категориями населения. Классификация посетителей аптеки. Особенности работы с больными людьми. Особенности работы с посетителями старшего возраста. Особенности работы с молодыми людьми.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5, ПК-1.7
		Эффективные продажи. Этапы продаж в аптеке и установление личного контакта. Выявление потребностей покупателя. Основные типы покупателей и работа с ними. Презентация товара. Дополнительные продажи. Работа в стандартных ситуациях.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5
		Проблемы аптечных продаж. Работа с агрессивными покупателями. Причины агрессии. Работа с возражениями. Анализ проблемных ситуаций.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5
		Эффективные продажи. Этапы продаж. Установление личного контакта. Выявление потребности покупателя. Завершение продажи.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5
		Консультации Подготовка вопросов по изученным темам для обсуждения	ОК-1, ОК-3, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-3, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5, ПК-1.9
8.	Мерчандайзинг в аптеке			
		Организация работы торгового зала аптеки. Мерчандайзинг. Классификация аптек. Организация пространства торгового зала. Торговое оборудование. Оформление витрин.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.9
		Организация работы торгового зала аптеки. Мерчандайзинг. Классификация аптек. Организация пространства торгового зала. Торговое оборудование. Оформление витрин.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.9

		Торговое оборудование. Оформление витрин. Типы торгового оборудования. Правила оформления витрин.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.9
		Торговое оборудование. Оформление витрин. Типы торгового оборудования. Правила оформления витрин.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.9
		Понятие о мерчандайзинге в аптеке. Понятие о мерчандайзинге. Классификация аптек. Формирование положительного образа аптеки.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.9
		Реклама в аптеке. Функции рекламы. Документы, определяющие распространение рекламных материалов. Требования к рекламе. Классификация рекламы. Размещение рекламы в аптеке. POS-материалы в аптеке.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.9
		Консультации Подготовка вопросов по изученным темам для обсуждения	ОК-1, ОК-3, ОК-5, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-3, ОК-5, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5, ПК-1.9
		Организация пространства торгового зала аптеки. Организация пространства торгового зала аптеки. Атмосфера торгового зала-освещение, цвет ,запах. Торговое оборудование. Оформление витрин.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.9
		Реклама в аптеке. Закон о рекламе. Размещение рекламы в аптеке. POS-материалы в аптеке.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.9
		Итоговое занятие. Контроль знаний и умений.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5, ПК-1.7, ПК-1.8, ПК-1.9
9.	Фармацевтическое консультирование и информирование			
		Фармацевтическое консультирование при заболеваниях у детей Функциональные расстройства органов пищеварения у детей. Лихорадка у детей. Боль у детей. Кашель у детей.	ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5
		Фармацевтическое консультирование информирование при заболеваниях у детей Функциональные расстройства органов пищеварения у детей. Лихорадка у детей. Боль у детей. Кашель у детей.	ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5

		<p>Фармацевтическое консультирование для беременных и лактирующих Запор у беременных. Изжога у беременных. ОРВИ и грипп у беременных. Принципы фармацевтического консультирования лактирующих.</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5</p>
		<p>Фармацевтическое консультирование и информирование при отпуске лекарственных средств для беременных лактирующих Запор у беременных. Изжога у беременных. ОРВИ и грипп у беременных. Принципы фармацевтического консультирования лактирующих.</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5</p>
		<p>Фармацевтическое консультирование для пожилых Изменение физиологических функций, фармакокинетики и фармакодинамики у пожилых людей. Нарушение сна в пожилом возрасте.</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5</p>
		<p>Фармацевтическое консультирование и информирование при отпуске лекарственных средств для пожилых Изменение физиологических функций, фармакокинетики и фармакодинамики у пожилых людей. Нарушение сна в пожилом возрасте.</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5</p>
		<p>Фармацевтическое консультирование и информирование при заболеваниях ЖКТ, аллергических реакциях и при боли Изжога. Абдоминальная боль. Изменение характера стула. Различные типы боли. Виды аллергических реакций.</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5</p>
		<p>Фармацевтическое консультирование при заболеваниях ЖКТ, аллергических реакциях и при боли Изжога. Абдоминальная боль. Изменение характера стула. Различные типы боли. Виды аллергических реакций.</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5</p>
		<p>Фармацевтическое консультирование при заболеваниях бронхолегочной системы, ОРВИ и гриппе Кашель. Характеристика кашля. Опасные признаки и симптомы, требующие обращения к врачу. Одышка. Причины развития одышки.</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5</p>

		<p>Фармацевтическое консультирование и информирование при заболеваниях бронхолегочной системы, ОРВИ и гриппе Кашель. Характеристика кашля. Опасные признаки и симптомы, требующие обращения к врачу. Одышка. Причины развития одышки.</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1, ПК-1, ПК-1</p>	<p>ОК-1, ОК-5, ОК-6, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5</p>
--	--	---	---	---