

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

Отделение Фармация

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

**"Отпуск лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента. Раздел
Техника продаж"**

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

2018 год

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



25 июня 2018

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ

междисциплинарного курса Отпуск лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента. Раздел Техника продаж

Очная форма обучения

Отделение Фармация

Курс - II

Семестр - IV

Лекции - 20 час.

Практические занятия - 58 час.

Самостоятельная работа - 39 час.

Экзамен - IV семестр

Всего часов - 117

2018 год

При разработке рабочей программы дисциплины в основу положены:

- 1) ФГОС СПО по 33.02.01 Фармация на базе среднего общего образования, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 12 мая 2014 № 501
- 2) Учебный план по специальности 33.02.01 Фармация на базе среднего общего образования, утвержденный ректором ФГБОУ ВО КрасГМУ им. проф. В.Ф. Войно-Ясенецкого Минздрава России 10.06.2015 г.


Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры (протокол № 9 от 7 мая 2018 г.)

Заведующий отделением Фармация  к.п.н. Агафонова И.П.


Согласовано:

Руководитель Фармацевтического колледжа  Селютина Г.В.

13 июня 2018 г.

Председатель ЦМК Фармацевтических дисциплин  Казакова Е.Н.

Программа заслушана и утверждена на заседании методического совета ФК (протокол № 6 от 25 июня 2018 г.)

Главный специалист МО  Казакова Е.Н.

Авторы:

- Мельникова С.Б.
- Казакова Е.Н.
- Тюльпанова М.В.

1. Вводная часть

1.1. Планируемые результаты освоения образовательной программы по дисциплине

Цель освоения дисциплины "Отпуск лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента. Раздел Техника продаж" состоит в формировании практического опыта реализации лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента, умений применять современные технологии и давать обоснованные рекомендации при отпуске товаров аптечного ассортимента, оформлять торговый зал с использованием элементов мерчандайзинга, оказывать консультативную помощь в целях обеспечения ответственного самолечения, использовать вербальные и невербальные способы общения в профессиональной деятельности, знать современный ассортимент готовых лекарственных средств, лекарственные средства растительного происхождения, другие товары аптечного ассортимента; фармакологические группы лекарственных средств, идентификацию товаров аптечного ассортимента, нормативные документы, основы фармацевтической этики и деонтологии, принципы эффективного общения, особенности различных типов личностей клиентов, информационные технологии при отпуске лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре ППСЗ университета

1.2.1. Дисциплина «Отпуск лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента. Раздел Техника продаж» относится к циклу МДК.Б.1.2.

Фармакология

Знания: Характеристика лекарственных препаратов, их синонимы и аналоги, механизмы действия, показания и способы применения, противопоказания, побочные эффекты.

Умения: Оказывать консультативную помощь в целях обеспечения ответственного самолечения.

Навыки:

Фармакогнозия

Знания: Ассортимент лекарственных растений, лекарственных средств из растительного сырья.

Умения: Консультировать по вопросам применения и хранения ЛРС .

Навыки:

Медицинское и фармацевтическое товароведение

Знания: Правила приема медицинских и фармацевтических товаров в аптечной организации. Хранение с учетом принципов хранения, особенностей потребительских свойств и экологических требований.

Умения: Проводить маркетинговые исследования медицинских и фармацевтических товаров в системе товародвижения. Осуществлять прием медицинских и фармацевтических товаров. Обеспечивать хранения с учетом требований.

Навыки:

Технология изготовления лекарственных форм

Знания: Правила изготовления ЛС в аптечных условиях, особенности хранения и упаковки.

Умения: Консультировать по правильному хранению и применению экстермпоральных ЛФ.

Навыки:

Организация деятельности аптеки и ее структурных подразделений

Знания: Основы управления и экономики аптечной организации. Правила приема, хранения и отпуска ЛС и других товаров аптечного ассортимента.

Умения: Осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с требованиями нормативно-правовых документов.

Навыки:

Русский язык и культура деловой речи

Знания: Основные нормы современного русского языка в устной и письменной речи

Умения: Выбирать необходимые языковые средства для конкретной ситуации общения

Навыки: Совершенствование навыков устного и письменного делового общения

Основы патологии

Знания: Учение о болезни, этиологии, патогенезе. Типовые патологические процессы. Закономерности и формы нарушения функций органов и систем организма.

Умения: Оказание первой медицинской помощи.

Навыки: Применение медицинских предметов и простейших приборов для лечения и ухода за больными.

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.	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, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОК-11, ОК-12, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОК-11, ОК-12, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.7
		Выявление потребности покупателя и презентация товара Решение проблемно-ситуационных (профессиональных) задач.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-8, ОК-10, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-8, ОК-10, ПК-1.3
		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-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОК-11, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОК-11, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.7
		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-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОК-11, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОК-11, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.7
		Эффективные продажи Этапы продажи. Установление личного контакта. Выявление потребности покупателя. Завершение продажи.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОК-11, ПК-1, 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-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОК-11, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.5, ПК-1.6, ПК-1.7
2.	Мерчандайзинг в аптеке			
		Оформление витрин. Оформление ценников Подготовка презентаций Правила оформления витрин в аптеке. Эффективные приемы в оформлении.	ОК-1, ОК-4, ОК-5, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-4, ОК-5, ПК-1.3, ПК-1.4
		Понятие о мерчандайзинге в аптеке Понятие о мерчандайзинге. Классификация аптек. Формирование положительного образа аптеки.	ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.6

		Организация пространства торгового зала аптеки Организация пространства торгового зала аптеки. Атмосфера торгового зала-освещение, цвет ,запах. Торговое оборудование. Оформление витрин.	ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5, ПК-1.6, ПК-1.8
		Реклама в аптеке Закон о рекламе. Размещение рекламы в аптеке. POS-материалы в аптеке.	ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.5
		Торговое оборудование аптеки Торговое оборудование аптеки.	ПК-1, ПК-1, ПК-1	ПК-1.1, ПК-1.4, ПК-1.6
3.	Маркетинг в аптеке			
		Консультации		
		Теоретические основы фармацевтического маркетинга Маркетинг-определение и функции. Методы маркетинговых исследований, основные направления и объекты маркетинговых исследований.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.5
		Маркетинговые характеристики ассортимента товаров Ассортимент - понятие. Виды ассортимента. Широта, полнота, глубина, структура ассортимента. Методы изучения ассортимента.	ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1, ПК-1	ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ОК-9, ПК-1.1, ПК-1.5
		Маркетинговые исследования медицинских и фармацевтических товаров Маркетинговые исследования рынка медицинских и фармацевтических товаров.	ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ПК-1, ПК-1	ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ОК-7, ОК-8, ПК-1.1, ПК-1.5
		Итоговое занятие Обобщение и систематизация знаний и умений. Решение проблемно-ситуационных (профессиональных) задач.	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-8, ОК-11, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1, ПК-1	ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-8, ОК-11, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.4, ПК-1.5, ПК-1.6