

Электронная цифровая подпись

Утверждено 30.05.2019г.
протокол № 5.

председатель Ученого Совета Лысов Н.А.

ученый секретарь Ученого Совета Бунькова Е.Б.

**АННОТАЦИЯ
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ МЕРЧЕНДАЙЗИНГ
БЛОК 1
ВАРИАТИВНАЯ ЧАСТЬ
ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВЫБОРУ**

**ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ
ВЫСШЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ (ординатура)
ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ**

**33.08.02 УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ
Квалификации "Провизор-менеджер"
Форма обучения: очная
Срок обучения 2 года, 120 з.е.**

Цели дисциплины: сформировать систему компетенций по организации рационального размещения в торговых залах товаров аптечного ассортимента с целью стимулирования сбыта.

Задачи освоения дисциплины:

1. Обеспечить общепрофессиональную подготовку провизора – менеджера, включая основы фундаментальных дисциплин, вопросы управления фармацевтическими организациями (учреждениями) различных организационно-правовых форм собственности, планирования, учета и анализа их деятельности в условиях рыночной экономики и новых принципов финансирования здравоохранения.
2. Сформировать профессиональные знания, умения, навыки, владения провизора-менеджера по профильным направлениям с целью обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия.
3. Совершенствовать знания, умения, навыки по работе с органами практического здравоохранения, практической фармации и населением по всем вопросам лекарственного обеспечения, социальной деятельности, владения правовыми и законодательными основами фармацевтической деятельности и Трудовым кодексом, методами информационных технологий.
4. Совершенствовать знания по менеджменту, маркетингу, налогообложению, экономике, бухгалтерскому учету и мерчендайзингу.
5. Совершенствовать знания по вопросам планирования и анализа основных экономических показателей деятельности аптеки:
 - a. сформировать умение оценки основных показателей (товарооборот, валовый доход, прибыль, рентабельность, точка безубыточности, пороговая наценка;
 - b. совершенствовать знания о стратегии тактике и практике продажи препаратов с целью получения прибыли.
6. Совершенствовать навыки по оформлению витрин и организации торгового зала
7. Совершенствовать знания основ фармацевтической этики и деонтологии общения с коллегами, врачами и покупателями.

Объем дисциплины и виды учебной работы (в часах):

Вид учебной работы	Часов всего	КУРС ОБУЧЕНИЯ			
		1 курс		2 курс	
		1 семестр	2 семестр	3 семестр	4 семестр
Контактная работа с преподавателем (Аудиторные занятия) (всего), в том числе:	72			72	
Лекции (Л)	6			6	
Практические занятия (ПЗ)	66			66	
Самостоятельная работа обучающегося (СРО)	36			36	
Вид промежуточной аттестации – зачет					

ИТОГО: Общая трудоемкость	час.	108			108	
	ЗАЧ. ЕД.	3			3	

При освоении дисциплины обучающийся должен:

знать:

- принадлежность лекарственных препаратов к определенным фармакологическим группам, фармакодинамику и фармакокинетику лекарственных препаратов, наиболее важные побочные и токсические эффекты, основные показания и противопоказания к применению;
- особенности медицинского и лекарственного обеспечения населения;
- нормативную документацию, регламентирующую производство и качество лекарственных препаратов в аптеках и на фармацевтических предприятиях;
- основные требования к лекарственным формам и показатели их качества;
- номенклатуру препаратов промышленного производства;
- номенклатуру лекарственного растительного сырья и лекарственных средств растительного и животного происхождения, разрешенных для применения в медицинской практике;
- требования к упаковке, маркировке, транспортированию и хранению лекарственного растительного сырья в соответствии с нормативными документами;
- основные сведения о применении в медицинской практике лекарственных средств растительного и животного происхождения;
- факторы, влияющие на качество лекарственных средств на всех этапах обращения;
- возможность предотвращения влияния внешних факторов на доброкачественность лекарственных средств;
- структуру нормативных документов, регламентирующих качество лекарственных средств, особенности структуры фармакопейной статьи и фармакопейной статьи предприятия;
- классификацию наркотических средств, психотропных и других токсических веществ и их физико-химические характеристики;
- понятия о потребительной стоимости, потребительных свойствах фармацевтических товаров и медицинской техники и факторах, влияющих на них;
- классификацию и кодирование медицинских и фармацевтических товаров;
- методики анализа ассортимента;
- требования к маркировке, упаковке и хранению фармацевтических товаров и медицинской техники;
- основные нормативные и правовые документы;
- юридические, законодательные и административные процедуры и стратегию, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности;
- основные принципы государственного регулирования и процесса ценообразования на фармацевтические товары на всех этапах движения товара;
- правила проведения фармацевтической экспертизы рецептов и требований от лечебно - профилактических учреждений;
- методы определения потребности и спроса на различные группы лекарственных средств;
- технологию хранения товаров аптечного ассортимента;
- специфику взаимоотношений «провизор-потребитель лекарственных средств и других фармацевтических товаров»;
- морально-этические нормы и принципы, относящиеся к профессиональной деятельности фармацевтического работника;

- порядок отпуска из аптеки лекарственных средств населению и лечебно-профилактическим учреждениям;

уметь:

- определять оптимальный режим дозирования, адекватный лечебным задачам;
- объяснять действие лекарственных препаратов, назначаемых специалистами, исходя из этиологии и патогенеза болезней, а также их симптомных и синдромных проявлений;
- обеспечивать необходимые условия хранения лекарственных средств и других фармацевтических товаров в процессе транспортировки и в учреждениях товаропроводящей сети;
- информировать врачей, провизоров и население об основных характеристиках лекарственных средств, принадлежности к определенной фармако-терапевтической группе, показаниях и противопоказаниях к применению, возможности замены одного препарата другим и рациональном приеме и правилах хранения;
- соблюдать этические и деонтологические принципы взаимоотношений в профессиональной деятельности с коллегами, медицинскими работниками и населением;
- соблюдать правила охраны труда и техники безопасности;
- осуществлять приемку фармацевтических товаров по количеству и качеству, с проведением товароведческого анализа по оценке их потребительных свойств и безопасности;
- проводить информационную, воспитательную и санитарно-просветительную работу;
- применять на практике методы и приёмы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения и лечебно-профилактических учреждений;
- реализовывать лекарственные средства, фармацевтические товары и изделия медицинской техники выполнять их предпродажную подготовку, с учетом особенностей потребительских свойств;
- определять стоимость готовых лекарственных средств и лекарственных средств индивидуального изготовления;
- определять спрос и потребность в различных группах фармацевтических товаров;
- рационально размещать в торговых залах и использовать методы стимулирования сбыта товаров аптечного ассортимента;
- осуществлять информационное обеспечение фармацевтического бизнеса;
- информировать население, медицинских и фармацевтических работников о лекарственных препаратах, их аналогах и заменителях;
- строить общение с потребителями лекарственных средств и других фармацевтических товаров с учетом психологических особенностей;
- пользоваться действующими нормативно-правовыми актами, регламентирующими медицинскую и фармацевтическую деятельность, обращение лекарственных средств, в том числе наркотических средств и психотропных веществ;
- пользоваться нормативно-правовыми актами, регулирующими трудовые отношения в Российской Федерации;

владеть:

- нормативно-правовой документацией, регламентирующей порядок работы аптеки по приему рецептов и требований лечебно-профилактических учреждений;
- нормативно-правовой документацией, регламентирующей порядок работы аптеки по отпуску лекарственных средств и других фармацевтических товаров населению и лечебно-профилактическим учреждениям;
- нормативной, справочной и научной литературой для решения профессиональных задач;
- методами финансово-экономического анализа, анализа основных показателей деятельности аптек;
- методами изучения спроса, формирования ассортимента и прогнозирования потребности в лекарственных средствах и других фармацевтических товарах;

- способами определения информационных потребностей потребителей лекарственных средств, оказывать информационно-консультационные услуги;
- использовать современные ресурсы информационного обеспечения фармацевтического бизнеса;
- соблюдать принципы этики и деонтологии в общении с медицинскими и фармацевтическими работниками, потребителями.

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

универсальные компетенции:

готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (УК-1);

готовность к управлению коллективом, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (УК-2);

профессиональные компетенции:

организационно-управленческая деятельность:

готовность к применению основных принципов управления в профессиональной сфере (ПК-4);

готовность к организации фармацевтической деятельности (ПК-5);

готовность к оценке экономических и финансовых показателей, применяемых в сфере обращения лекарственных средств (ПК-6);

**Информация о языках,
на которых осуществляется образование (обучение) по подготовке кадров высшей
квалификации по ФГОС ВО в ординатуре**

В Частном учреждении образовательной организации высшего образования «Медицинском университете «Реавиз» при обучении по подготовке кадров высшей квалификации по ФГОС ВО в ординатуре образовательная деятельность осуществляется на государственном языке Российской Федерации

