

Утверждено 30.05.2019.  
протокол № 5.

председатель Ученого Совета Лысов Н.А.

ученый секретарь Ученого Совета Бунькова Е.Б.

**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.**

При разработке рабочей программы дисциплины (модуля) «Фармацевтический мерчендайзинг» в основу положены:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по специальности 33.08.02 УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ (уровень подготовки кадров высшей квалификации в ординатуре). Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 27 августа 2014 г. N 1143

Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена на заседании кафедры фармации от «29» мая 2019 г. Протокол №10

**Заведующий кафедрой** фармации  
д.м.н., профессор

Н.В. Русакова

**Разработчик:**  
доцент кафедры фармации  
к.э.н., доцент

Г.В. Бельчикова

**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

# 1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

## 1.1. ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ МИНИМУМ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### 1.1.1. Основные виды деятельности к изучению

#### организационно-управленческая деятельность:

- организация производства и изготовления лекарственных средств;
- управление деятельностью организаций, занятых в сфере обращения лекарственных средств, и их структурных подразделений;
- организация мероприятий по хранению, перевозке, изъятию и уничтожению лекарственных средств;
- ведение учетно-отчетной документации в фармацевтической организации и ее структурных подразделениях;
- организация труда персонала в фармацевтических организациях и их структурных подразделениях с учетом требований техники безопасности и охраны труда;
- соблюдение основных требований информационной безопасности.

### 1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
<b>универсальные компетенции:</b>	
готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (УК-1);	готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (УК-1);
готовность к управлению коллективом, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (УК-2);	готовность к управлению коллективом, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (УК-2);
готовность к участию в педагогической деятельности по программам среднего и высшего медицинского образования или среднего и высшего фармацевтического образования, а также по дополнительным профессиональным программам для лиц, имеющих среднее профессиональное или высшее образование в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно правовому регулированию в сфере здравоохранения (УК-3)	
<b>профессиональные компетенции:</b>	
<b>контрольно-разрешительная деятельность:</b>	<b>контрольно-разрешительная деятельность:</b>
готовность к проведению процедур ввоза лекарственных средств в Российскую Федерацию и вывоза лекарственных средств из Российской Федерации (ПК-1);	
готовность к проведению процедур по	

изъятию из гражданского оборота фальсифицированных, недоброкачественных и контрафактных лекарственных средств и их уничтожению (ПК-2);	
готовность к проведению процедур, предусмотренных при государственной регистрации лекарственных препаратов (ПК-3);	
<b>организационно-управленческая деятельность:</b>	<b>организационно-управленческая деятельность:</b>
готовность к применению основных принципов управления в профессиональной сфере (ПК-4);	готовность к применению основных принципов управления в профессиональной сфере (ПК-4);
готовность к организации фармацевтической деятельности (ПК-5);	готовность к организации фармацевтической деятельности (ПК-5);
готовность к оценке экономических и финансовых показателей, применяемых в сфере обращения лекарственных средств (ПК-6);	готовность к оценке экономических и финансовых показателей, применяемых в сфере обращения лекарственных средств (ПК-6);
готовность к организации технологических процессов при производстве и изготовлении лекарственных средств (ПК-7);	
готовность к организации экспертизы лекарственных средств с помощью химических, биологических, физико-химических и иных методов (ПК-8);	
готовность к организации контроля качества лекарственных средств (ПК-9).	

**Перечень задач обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения дисциплины**

<b>Планируемые результаты освоения дисциплины</b>	<b>Задачи обучения по дисциплине</b>
<b>универсальные компетенции</b>	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 провизором-менеджера по профильным направлениям с целью обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности предприятия.
готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (УК-1);	
готовность к управлению коллективом, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (УК-2);	
<b>организационно-управленческая деятельность:</b>	
готовность к применению основных принципов управления в профессиональной сфере (ПК-4);	
готовность к организации фармацевтической деятельности (ПК-5);	

<p>готовность к оценке экономических и финансовых показателей, применяемых в сфере обращения лекарственных средств (ПК-6).</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>4. Совершенствовать знания по менеджменту, маркетингу, налогообложению, экономике, бухгалтерскому учету и мерчендайзингу.</li> <li>5. Совершенствовать знания по вопросам планирования и анализа основных экономических показателей деятельности аптеки: <ol style="list-style-type: none"> <li>а. сформировать умение оценки основных показателей (товарооборот, валовый доход, прибыль, рентабельность, точка безубыточности, пороговая наценка;</li> <li>б. совершенствовать знания о стратегии тактике и практике продажи препаратов с целью получения прибыли.</li> </ol> </li> <li>6. Совершенствовать навыки по оформлению витрин и организации торгового зала</li> <li>7. Совершенствовать знания основ фармацевтической этики и деонтологии общения с коллегами, врачами и покупателями.</li> </ol>
--	--

**1.2.1. В результате освоения дисциплины, обучающийся должен демонстрировать следующие результаты обучения -**

**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.

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО**

Дисциплина «Фармацевтический мерчендайзинг» относится к Блоку 1 Вариативная часть Дисциплины по выбору основной профессиональной программы высшего образования по подготовке кадров высшей квалификации (ординатура) по специальности 33.08.02 УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ.

**3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

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

Вид промежуточной аттестации – зачет						
ИТОГО: Общая трудоемкость	час.	108			108	
	ЗАЧ. ЕД.	3			3	

#### 4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

##### 4.1 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Компетенции	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы разделов)
1	УК-1, УК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6,	Раздел 1 «Фармацевтический мерчендайзинг»	Цели и задачи мерчендайзинга. Основы мерчендайзинга в аптеке. Этапы продаж в аптеке и установление личного контакта. Основные типы покупателей в аптеке и работа с ними. Характеристика видов покупок в аптеке. Поведение первостольника в конфликтной ситуации.

##### 4.2. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества часов и видов учебных занятий

№ п/п	№ курса	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу (в часах)				Формы контроля успеваемости
			Л	ПЗ	СРО	все-го	
1.	2 курс 3 семестр	Раздел 1 «Фармацевтический мерчендайзинг»	6	66	36		Собеседование. Тестовый контроль. Ситуационные задачи
<b>Итого:</b>			<b>6</b>	<b>66</b>	<b>36</b>	<b>108</b>	

##### 4.3. Название тем лекций дисциплины (модуля)

№ п/п	Название тем лекций дисциплины (модуля)	КУРС ОБУЧЕНИЯ			
		1 курс		2 курс	
		1 семестр	2 семестр	3 семестр	4 семестр
1	Цели и задачи мерчендайзинга			2	
2	Этапы продаж в аптеке и установление личного контакта			1	
3	Основные типы покупателей в аптеке и работа с ними			1	
4	Характеристика видов покупок в аптеке			1	

5	Поведение первостольника в конфликтной ситуации			1	
	<b>Итого</b>			<b>6</b>	

#### 4.4. Название тем практических занятий

№ п/п	Название тем практических занятий дисциплины (модуля)	КУРС ОБУЧЕНИЯ			
		1 курс		2 курс	
		1 семестр	2 семестр	3 семестр	4 семестр
1.	Мерчендайзинг, он и в аптеке мерчендайзинг. Основы, цели и задачи мерчендайзинга в аптеке.			12	
2.	Этапы продаж в аптеке и установление личного контакта			18	
3.	Основные типы покупателей в аптеке и работа с ними			9	
4.	Характеристика видов покупок в аптеке			9	
5.	Поведение первостольника в конфликтной ситуации			18	
	<b>Итого</b>			<b>66</b>	

#### 4.5 Лабораторный практикум – не предусмотрен

### 5. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

#### 5.1 ВИДЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

№ п/п	Курс обучения / семестр	Наименование раздела дисциплины	Виды СРО	Всего часов
1.	2 курс 3 семестр	Раздел 1. «Фармацевтический мерчендайзинг»	Подготовка к текущему контролю и промежуточной аттестации: решение ситуационных задач, подготовка ответов на теоретические и практические вопросы, тестирование.	36
<b>ИТОГО часов:</b>				<b>36</b>

Методические рекомендации к лекциям, практическим занятиям, самостоятельной работе обучающихся размещены в ЭИОС ВУЗа.

## 6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### 6.1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

#### 6.1.1. Основные виды деятельности к изучению

##### организационно-управленческая деятельность:

организация производства и изготовления лекарственных средств;  
управление деятельностью организаций, занятых в сфере обращения лекарственных средств, и их структурных подразделений;

организация мероприятий по хранению, перевозке, изъятию и уничтожению лекарственных средств;

ведение учетно-отчетной документации в фармацевтической организации и ее структурных подразделениях;

организация труда персонала в фармацевтических организациях и их структурных подразделениях с учетом требований техники безопасности и охраны труда;

соблюдение основных требований информационной безопасности.

#### 6.1.2. Изучение данной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих универсальных (УК) и профессиональных (ПК) компетенций:

##### **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);

#### 6.1.3. Уровни сформированности компетенции

№ п/п	Номер/индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения дисциплины обучающиеся должны:			
			Знать	Уметь	Владеть	Оценочные средства
1.	УК-1	готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу	сущность методов системного анализа и синтеза; понятие «абстракция», ее типы и значение	выделять и систематизировать существенные свойства и связи предметов, отделять их от частных, не существенных; анализировать учебные и профессиональные тексты; анализировать и си-	навыками анализа методологических проблем, возникающих при решении исследовательских и практических задач, в том числе в междисциплинарных областях	Собеседование. Тестовые задания Ситуационные задачи.

				стематизировать любую поступающую информацию		
2.	УК-2	готовность к управлению коллективом, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	Принципы толерантного восприятия социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий, встречающихся среди членов коллектива и при взаимодействии различных типов коллективов (аптечного персонала, партнеров и населения); этические и деонтологические нормы общения, психологические и социологические закономерности и принципы межличностного взаимодействия; принципы управления коллективом, проблемы взаимоотношения руководитель - подчиненный в аптечной организации.	Управлять коллективом сотрудников; уважительно принимать особенности других культур, способов самовыражения и проявления человеческой индивидуальности в различных социальных группах; сотрудничать с людьми, различающимися по полу, возрасту, языку, убеждениям, обычаям, верованиям; строить межличностные отношения и работать в команде; организовывать внутригрупповое взаимодействие с учетом социально-культурных особенностей, этнических и конфессиональных различий отдельных членов группы.	Методологией - управления коллективом на основе этических и деонтологических норм; - социального взаимодействия с людьми разных возрастных, социальных, этнических и конфессиональных групп.	Собеседование. Тестовые задания Ситуационные задачи.

3.	ПК-4	готовность к применению основных принципов управления в профессиональной сфере	методы управления персоналом фармацевтической организации; психологические особенности управления персоналом, стили управления	оценивать эффективность управленческой деятельности; эффективно делегировать полномочия, разрешать конфликты в организационной среде	навыками формирования целей работы фармацевтической организации; методами и принципами управления; инновационными методами стратегического управления	Собеседование. Тестовые задания Ситуационные задачи.
5	ПК-5	готовность к организации фармацевтической деятельности	нормативно-законодательную базу, регламентирующую фармацевтическую деятельность; товаропроводящую систему на фармацевтическом рынке; порядок отпуска лекарственных средств и прочих товаров, разрешенных к отпуску из аптечных организаций населению и медицинским организациям	подготавливать фармацевтические организации к лицензированию и лицензионному контролю; разрабатывать организационную структуру организации с учетом вида и объема деятельности.	методиками проведения управленческого обследования работы фармацевтической организации, определения стратегии и тактики развития фармацевтической организации с учетом влияния внешних факторов; создания и реструктуризации фармацевтических организаций различных организационно-правовых форм и форм собственности; методиками разработки организационной структуры фармацевтической орга-	Собеседование. Тестовые задания Ситуационные задачи.

					низации	
6	ПК-6	готовность к оценке экономических и финансовых показателей, применяемых в сфере обращения лекарственных средств	законы и принципы функционирования рыночной экономики; основы бизнес-планирования, основные показатели оценки финансового состояния; виды, методы и приемы экономического контроля; формы его осуществления; порядок виды и сроки проведения инвентаризации, налоговых и аудиторских проверок; критерии определения неудовлетворительной структуры баланса и финансовой состоятельности; систему налогообложения в РФ	планировать основные экономические показатели: доходы, расходы, прибыль с учетом относимых на них налогов; осуществлять контроль расчета налогов и других платежей в бюджет; формировать учетную политику фармацевтической аптечной организации; осуществлять внутренний аудит	методиками определения финансовых результатов; приемами максимизации прибыли; формирования резервов	Собеседование. Тестовые задания Ситуационные задачи.

#### 6.1.4. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Курс обучения	Компетенции	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы разделов)
2 курс 3 семестр	УК-1, УК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6	Раздел 1 Фармацевтический мерчендайзинг	Цели и задачи мерчендайзинга. Основы мерчендайзинга в аптеке. Этапы продаж в аптеке и установление личного контакта. Основные типы покупателей в аптеке и работа с ни-

			ми. Основные типы покупателей в аптеке и работа с ними. Характеристика видов покупок в аптеке Поведение первостольника в конфликтной ситуации.
--	--	--	---

## 6.2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

### 6.2.1 ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ	ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНИВАНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Раздел 1 Фармацевтический мерчендайзинг	<p><b>ЗНАНИЕ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ принадлежность лекарственных препаратов к определенным фармакологическим группам, фармакодинамику и фармакокинетику лекарственных препаратов, наиболее важные побочные и токсические эффекты, основные показания и противопоказания к применению;</li> <li>▪ особенности медицинского и лекарственного обеспечения населения;</li> <li>▪ нормативную документацию, регламентирующую производство и качество лекарственных препаратов в аптеках и на фармацевтических предприятиях;</li> <li>▪ основные требования к лекарственным формам и показатели их качества;</li> <li>▪ номенклатуру препаратов промышленного производства;</li> <li>▪ номенклатуру лекарственного растительного сырья и лекарственных средств растительного и животного происхождения, разрешенных для применения в медицинской практике;</li> <li>▪ требования к упаковке, маркировке, транспортированию и хранению лекарственного растительного сырья в соответствии с нормативными документами;</li> <li>▪ основные сведения о применении в медицинской практике лекарственных средств растительного и животного происхождения;</li> <li>▪ факторы, влияющие на качество лекарственных средств на всех этапах обращения;</li> <li>▪ возможность предотвращения влияния внешних факторов на доброкачественность лекарственных средств;</li> <li>▪ структуру нормативных документов, регламентирующих качество лекарственных средств, особенности структуры фармакопейной статьи и фармакопейной статьи предприятия;</li> <li>▪ классификацию наркотических средств, психотропных и других токсических веществ и</li> </ul>	ЗАЧЕТ

	<p>их физико-химические характеристики;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ понятия о потребительной стоимости, потребительных свойствах фармацевтических товаров и медицинской техники и факторах, влияющих на них;</li> <li>▪ классификацию и кодирование медицинских и фармацевтических товаров;</li> <li>▪ методики анализа ассортимента;</li> <li>▪ требования к маркировке, упаковке и хранению фармацевтических товаров и медицинской техники;</li> <li>▪ основные нормативные и правовые документы;</li> <li>▪ юридические, законодательные и административные процедуры и стратегию, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности;</li> <li>▪ основные принципы государственного регулирования и процесса ценообразования на фармацевтические товары на всех этапах движения товара;</li> <li>▪ правила проведения фармацевтической экспертизы рецептов и требований от лечебно-профилактических учреждений;</li> <li>▪ методы определения потребности и спроса на различные группы лекарственных средств;</li> <li>▪ технологию хранения товаров аптечного ассортимента;</li> <li>▪ специфику взаимоотношений «провизор-потребитель лекарственных средств и других фармацевтических товаров»;</li> <li>▪ морально-этические нормы и принципы, относящиеся к профессиональной деятельности фармацевтического работника;</li> <li>▪ порядок отпуска из аптеки лекарственных средств населению и лечебно-профилактическим учреждениям;</li> </ul> <p><b>УМЕНИЕ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ определять оптимальный режим дозирования, адекватный лечебным задачам;</li> <li>▪ объяснять действие лекарственных препаратов, назначаемых специалистами, исходя из этиологии и патогенеза болезней, а также их симптомных и синдромных проявлений;</li> <li>▪ обеспечивать необходимые условия хранения лекарственных средств и других фармацевтических товаров в процессе транспортировки и в учреждениях товаропроводящей сети;</li> <li>▪ информировать врачей, провизоров и население об основных характеристиках лекар-</li> </ul>	
--	--	--

	<p>ственных средств, принадлежности к определенной фармакотерапевтической группе, показаниях и противопоказаниях к применению, возможности замены одного препарата другим и рациональном приеме и правилах хранения;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ соблюдать этические и деонтологические принципы взаимоотношений в профессиональной деятельности с коллегами, медицинскими работниками и населением;</li> <li>▪ соблюдать правила охраны труда и техники безопасности;</li> <li>▪ осуществлять приемку фармацевтических товаров по количеству и качеству, с проведением товароведческого анализа по оценке их потребительных свойств и безопасности;</li> <li>▪ проводить информационную, воспитательную и санитарно-просветительную работу;</li> <li>▪ применять на практике методы и приёмы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения и лечебно-профилактических учреждений;</li> <li>▪ реализовывать лекарственные средства, фармацевтические товары и изделия медицинской техники выполнять их предпродажную подготовку, с учетом особенностей потребительских свойств;</li> <li>▪ определять стоимость готовых лекарственных средств и лекарственных средств индивидуального изготовления;</li> <li>▪ определять спрос и потребность в различных группах фармацевтических товаров;</li> <li>▪ рационально размещать в торговых залах и использовать методы стимулирования сбыта товаров аптечного ассортимента;</li> <li>▪ осуществлять информационное обеспечение фармацевтического бизнеса;</li> <li>▪ информировать население, медицинских и фармацевтических работников о лекарственных препаратах, их аналогах и заменителях;</li> <li>▪ строить общение с потребителями лекарственных средств и других фармацевтических товаров с учетом психологических особенностей;</li> <li>▪ пользоваться действующими нормативно-правовыми актами, регламентирующими медицинскую и фармацевтическую деятельность, обращение лекарственных средств, в том числе наркотических средств и психотропных веществ;</li> <li>▪ пользоваться нормативно-правовыми актами, регулирующими трудовые отношения в</li> </ul>	
--	---	--

	<p>Российской Федерации;</p> <p><b>НАВЫКИ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ использования нормативно-правовой документации, регламентирующей порядок работы аптеки по приему рецептов и требований лечебно-профилактических учреждений;</li> <li>▪ руководства нормативно-правовой документацией, регламентирующей порядок работы аптеки по отпуску лекарственных средств и других фармацевтических товаров населению и лечебно-профилактическим учреждениям;</li> <li>▪ использования нормативной, справочной и научной литературы для решения профессиональных задач;</li> <li>▪ финансово-экономического анализа, анализа основных показателей деятельности аптек;</li> <li>▪ изучения спроса, формирования ассортимента и прогнозирования потребности в лекарственных средствах и других фармацевтических товарах;</li> <li>▪ определения информационных потребностей потребителей лекарственных средств, оказывать информационно-консультационные услуги;</li> <li>▪ использования современных ресурсов информационного обеспечения фармацевтического бизнеса;</li> <li>▪ соблюдения принципов этики и деонтологии в общении с медицинскими и фармацевтическими работниками, потребителями.</li> </ul>	
--	--	--

#### **6.2.2. ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**

<b>Оценка</b>	<b>Описание</b>
<b>Зачет</b>	Необходимые практические навыки, предусмотренные в рамках изучения дисциплины, сформированы полностью и подкреплены теоретическими знаниями.
<b>Незачет</b>	Необходимые практические навыки, предусмотренные в рамках изучения дисциплины, не сформированы и теоретическое содержание дисциплины не освоено.

### **6.3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

#### **Типовые тестовые задания**

*Выберите один или несколько правильных ответов*

**Компетенции: УК-1, УК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6**

**1. Товарный ассортимент – это:**

- а) группа товаров, тесно связанных между собой в силу схожести их функционирования, клиентов, сбытовой сети или ценового диапазона;
- б) совокупность всех ассортиментных групп товаров и товарных единиц, предлагаемых покупателям конкретным продавцом;
- в) группа товаров, предлагаемых одной фирмой целому рынку;
- г) номенклатура товаров предприятия.

Ответ: а

**2. Качество товара – это:**

- а) набор необходимых функциональных характеристик товара, которые признаны потребителями обязательными;
- б) способность товары выполнять свое функциональное назначение;
- в) отсутствие у товара видимых дефектов.

Ответ: а

**3. Экономическую эффективность рекламы определяют:**

- а) яркость и красочность рекламы;
- б) искусство производить психологическое воздействие на людей;
- в) увеличение реализации продукции после повышения цен;
- г) возросшая известность фирмы;
- д) повышение информированности потребителей.

Ответ: в

**4. Обозначьте, какое определение мерчендайзинга наиболее правильно в современных условиях:**

- а) мерчендайзинг – это искусство торговли;
- б) мерчендайзинг – это комплекс мер, направленных на увеличение продаж в аптеке;
- в) мерчендайзинг – это правила грамотной выкладки товаров;
- г) мерчендайзинг – это подбор такого ассортимента товаров, который больше всего отвечает потребностям покупателей;
- д) мерчендайзинг – это создание в магазине неповторимой, привлекательной для посетителей атмосферы.

Ответ: б

**5. Наиболее часто посещаемая покупателями часть торгового зала называется**

... \_\_\_\_\_

Ответ: горячая зона

**6. Психология покупателя наиболее часто учитывается при расчете:**

- а) розничной цены потребительских товаров;
- б) отпускной цены на продукцию производственного назначения;
- в) издержек производства;
- г) скользящей цены;
- д) цены безубыточности.

Ответ: а

**7. В чем заключается отличие ассортимента от номенклатуры:**

- а) номенклатура входит в состав ассортимента;
- б) ассортимент более узкое понятие, входит в состав номенклатуры;
- в) ассортимент и номенклатура не используются одновременно для характеристики одного и того же множества товаров.

Ответ: б

**8. Под выкладкой понимается:**

- а) поддержание объема и ассортимента товара;
- б) размещение торговых марок на полках;
- в) горизонтальное и вертикальное расположение блоков продукции;
- г) все ответы верны.

Ответ: б

**9. Выкладка и оформление товаров зависят от:**

- а) типа розничной точки;
- б) места расположения розничной точки;
- в) возможностей торгового зала;
- г) профиля покупателей.

Ответ: а

**10. Правило «золотого треугольника» гласит:**

- а) чем больше площадь, образуемая между входом, кассовым узлом и самым продаваемым товаром, тем выше объем продаж;
- б) основные товары необходимо располагать в зоне движения покупателей, расставив внутренние стеллажи таким образом, чтобы они имели хороший фронтальный обзор.

Ответ: б

**11. К чувственным компонентам мерчендайзинга не относятся:**

- а) освещение;
- б) использование цветов и цветовых сочетаний;
- в) запахи;
- г) сочетание форм и объектов;
- д) сервис.

Ответ: д

**12. Справедлива ли следующая закономерность показателей продаж товаров по полкам:**

- верхние полки - 62%;
- средние полки – 100 %;
- нижние полки – 38 %.

- а) да;
- б) нет.

Ответ: а

**13. Товары повседневного спроса характеризуются:**

- а) распространением через сеть специальных магазинов;
- б) приобретением на большую сумму денег;
- в) отсутствием необходимости в дополнительных консультациях с продавцом.

Ответ: в

**14. Понятие «уровни товара» отражает:**

- а) наличие нескольких упаковок для товара;
- б) позиции, с которых рассматриваются характеристики товара;
- в) сорт товара, его качество.

Ответ: б

**15. Реклама престижности магазина подчеркивает:**

- а) ассортимент новых товаров;
- б) ассортимент модных и выгодных товаров;
- в) сообщает, что магазин может обеспечить покупателя всем необходимым.

Ответ: б

**16. Действия мерчендайзера не предусматривают:**

- а) оценку нужд и запросов потребителей;
- б) планирование закупок;
- в) приобретение товаров и обеспечение доступа к ним потребителей тогда, когда и туда, где они этого хотят;
- г) мотивацию потребителей к приобретению товаров, доступных для них;
- д) усиление конкуренции брендов.

Ответ: д

**17. Анализ и оценку правильности выбранной последовательности размещения отделов производят с использованием коэффициентов:**

- а) коэффициента эффективности; коэффициента привлекательности; коэффициента наполнения;
- б) коэффициента подхода к отделу; коэффициента покупки; коэффициента привлекательности;
- в) коэффициента совместимости; коэффициента удобства; коэффициента обеспечения.

Ответ: а

**18. Planoграмма – это:**

- а) выкладка товаров на полках;
- б) работа по размещению товаров на прилавках и других средствах выкладки, а также способы их презентации;
- в) составленная из фотографий или созданная на компьютере диаграмма, показывающая, где должна находиться каждая товарная единица.

Ответ: в

**19. Основной объем розничной торговли осуществляется:**

- а) через розничные магазины;
- б) со складов производителя;
- в) путем внемагазинной торговли.

Ответ: а

**20. Тенденция последних лет заключается в сближении оптовой и розничной торговли.**

- а) да;
- б) нет.

Ответ: а

**21. Презентация как этап цикла продаж предполагает демонстрацию:**

- а) условий производства товара;
- б) продукта и его выгодных качеств;
- в) системы маркетинга.

Ответ: б

**22. Установите соответствие видов мерчендайзинга и их элементов**

Виды мерчендайзинга	Элементы мерчендайзинга			
	1.Правила общения	2.Маркировка товара	3.Взаимоотношения продавцов и покупателей	4.Упаковка
а) визуальный				
б) коммуникативный				

Ответ: 1б, 2а, 3б, 4а

**23.Какие из перечисленных показателей относятся к относительным показателям эффективности мерчендайзинга?**

- а) коэффициент использования площадей по обороту;
- б) коэффициент использования площадей по прибыли;
- в) общая площадь торгового зала.

Ответ: б

**24. При вертикальной выкладке товары располагаются:**

- а) горизонтально;
- б) параллельно;
- в) вертикально.

Ответ: в

**25. Дисплейная выкладка – это способ выкладки товара, который требует:**

- а) организацию дополнительных точек продаж;
- б) использование основной торговой зоны;
- в) горизонтальную выкладку товара.

Ответ: а

**Типовые ситуационные задачи**  
**Компетенции: УК-1, УК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6**

**Задача 1.** Золотые правила оформления витрин

Ответ:

1. Четкая рубрикация товаров.
2. Правило Паретто: 20% товаров обеспечивают 80% прибыли.
3. Массовая выкладка – при этом товары представлены в большом количестве.
4. Размещение товара с самым ходовым товаром увеличивает его продаваемость (особенно для новинок и активно продвигаемых препаратов).
5. «Золотая полка».
7. Идеальная упаковка.
8. Не допускается пробелов в выкладке товаров
9. Подставка
10. Ценники.

**Задача 2.** Типичные ошибки при оформлении витрин в аптеке

Ответ:

1. На "горячие" места на витринах и в торговом зале выставляются неликвидные товары, товары ненадлежащего качества, имеющие плохие потребительские свойства, критические сроки годности. Их реализация за счет размещения на "горячих" местах малоэффективна, снижает общий объем прибыли и ухудшаемость имиджа аптеки.
2. Не выставляются на витрины препараты, пользующиеся устойчивым спросом, или отдают им неприоритетные места выкладки. "Зачем выставлять препарат, ведь его и так все знают. Если нужно будет, и так спросят". А могут и не спросить, и не найдя товар на витрине покидают аптеку в уверенности, что его нет в аптеке.
3. Слишком частое перемещение товара на витринах может привести к тому, что посетитель, не найдя препарат на привычном месте, может покинуть аптеку. Особенно это пожилые люди, они очень пугаются и нервничают при кардинальном переформлении витрины.
4. "Если товар маленький по размеру, то и места ему надо немного". Это неверно. Надо так сделать выкладку, чтоб и товар в маленькой упаковке хорошо воспринимался.
5. Витрины перегружены товарами, возникает ощущение сельского магазина. Или наоборот, витрины недозаполнены и посетитель считает, что в аптеке ничего нет ("пустовато как – то у вас").
6. Использование в рубрикаторах специальных медицинских терминов: "офтальмологические средства", "гипотензивные средства", "диуретические средства"
7. Несоответствие витрин эстетическим нормам.
8. Отсутствие нужной информации, этикеток и ценников, дающих возможность посетителю экономить как свое, так и ваше время (вас не будут отвлекать лишними вопросами).

**Задача 3.** Какие основные элементы атмосферы аптеки Вы будете использовать.

**Ответ.** Задачей розничного торгового предприятия является создание атмосферы аптеки, благотворно влияющей на настроение покупателей и привлекающей их в магазин. Такая атмосфера создается при помощи продуманного ассортимента, приемлемых цен, удачной планировки, освещения, представления товара, оформления пола, цветового решения, музыки, запахов, одежды и поведения торгового персонала и др. Атмосфера магазина должна быть сориентирована на целевую аудиторию: то, что привлекает одну группу потребителей (подростков, например), может вызвать негативную реакцию другой (людей среднего возраста). Кроме того, необходимо учитывать, что атмосфера магазина влияет не только на посетителей, но и на торговый персонал.

*Атмосфера аптеки* — это совокупность внешних *факторов*, присутствующих в торговом зале и оказывающих определенное влияние на сенсорные рецепторы и психологическое состояние человека, ориентированных на формирование эмоционально-чувственных компонентов поведения посетителя торгового зала и управление ими.

Основная задача по формированию атмосферы аптеки заключается в том, чтобы она отвечала целям мерчендайзинга и способствовала увеличению продаж. Для этого используют архитектуру, планировку, визуальные компоненты, освещение, цвета, музыку, запахи, температуру и другие элементы, способные формировать предсказуемое эмоциональное состояние, раскрывать стимулирующие адаптивные способности, обеспечить положительное восприятие товаров покупателями; а также создающие в сознании покупателей определённый образ торгового предприятия и подчёркивающие его индивидуальность.

В зависимости от характера воздействия на природную систему человека все элементы атмосферы аптеки подразделяют на психологические, организационные и органолептические.

Мерчендайзинг предполагает комплексный подход к формированию атмосферы аптеки и используется не только для временного повышения объемов продаж, но и для формирования маркетинга отношений на длительную перспективу, ведущую к повыше-

нию покупательской лояльности.

**Задача 4.** Как Вы будете использовать мерчендайзинговый подход к планировке аптеки.

**Ответ.** Основной задачей специалиста по мерчендайзингу – вынудить покупателя двигаться по всей аптеке и покупать больше товаров, чем они запланировали. Однако проблема состоит в том, чтобы определить, какой порядок движения и какая последовательность размещения отделов и секций могут обеспечить рациональное распределение познавательных ресурсов посетителей в торговом зале.

Планировка аптеки определяет размер и расположение торговых и подсобных помещений; делит площадь торгового зала на функциональные зоны и формирует маршруты передвижения покупателей посредством размещения отделов, секций и торгового оборудования.

К факторам, формирующим планировку аптеки, относят:

- конфигурацию торгового зала;
- размещение входов и выходов;
- последовательность размещения отделов, секций и товаров;
- организацию покупательских потоков;
- способы выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании;
- систему установки оборудования и размещения узлов расчёта;
- систему освещения в торговом зале;
- факторы, связанные с психологическими особенностями и другими составляющими природы человека.

Цель внутренней планировки – сделать аптеку настолько удобным и привлекательным для покупателей, насколько это возможно, и в то же время обеспечить эффективное использование площадей для достижения планируемого уровня товарооборота и прибыли владельца.

Требования, предъявляемые к торговым зданиям:

- технологические – наличие специальных помещений для организации торгового процесса и рационального движения покупательских и торговых потоков; условия для механизации трудоёмких операций, обслуживания покупателей с минимальными затратами труда и средств;
- архитектурно-строительные – использование современных методов строительства отдельных помещений; возможность реконструкции и расширения отдельных помещений, наличие удобных подходов и подъездов к магазину;
- технические – обеспечение необходимых влажности воздуха, температуры, освещённости;
- эстетические – оформление и отделка помещений в соответствии с их назначением, современным дизайном;
- экономические – эффективность торгового процесса, выбор условий, обеспечивающих наименьшие затраты на проектирование, строительство, эксплуатацию.

**Задача 5.** Вам как зав.аптекой необходимо эффективно разместить торговое оборудование.

**Ответ.** Все торгово-технологическое оборудование для аптек подразделяется на следующие группы: неохлаждаемое оборудование (мебель), торговый инвентарь, холодильное оборудование, торговое измерительное оборудование и контрольно-кассовое оборудование.

1. Мебель классифицируется по:

- Месту применения (для торговых залов, подсобных помещений);
- Назначению (для приемки товаров, для подготовки и продажи, для демонстрации товара, для выкладки и продажи, для транспортировки и продажи, для расчётов с

покупателями, для обслуживания покупателей);

- Товарному профилю (универсальная, специализированная);
- Конструкции (неразборная, сборно-разборная).

Требования, предъявляемые к мебели:

- эксплуатационно-технические;
- экономические;
- эргономические;
- эстетические;
- санитарно-гигиенические.

2. Торговый инвентарь – приспособления, инструменты, приборы, применяемые для показа и обработки товаров при обслуживании покупателей, а также для проведения различных вспомогательных и хозяйственных операций.

Торговый инвентарь классифицируется по:

- месту использования;
- назначению.

3. Торговое холодильное оборудование – устройства охлаждения, предназначенные для кратковременного хранения, выкладки и продажи скоропортящихся товаров.

Холодильное оборудование классифицируется по:

- назначению;
- температурному режиму, поддерживаемому в охлаждаемой емкости.

#### **6.4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ. ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И /ЛИЛИ ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.**

##### **6.4.1 Компоненты контроля и их характеристика**

<b>№</b>	<b>Компоненты контроля</b>	<b>Характеристика</b>
<b>1.</b>	Способ организации	Традиционный;
<b>2.</b>	Этапы учебной деятельности	Текущий контроль, промежуточная аттестация.
<b>3.</b>	Лицо, осуществляющее контроль	Преподаватель
<b>4.</b>	Массовость охвата	Индивидуальный
<b>5.</b>	Метод контроля	Устный опрос, проверка практических навыков (решение ситуационных задач), стандартизированный контроль (тестовые задания с эталонами ответа)

##### **6.4.2. Виды контроля и аттестации, формы оценочных средств**

<b>№ п/п</b>	<b>Курс обучения</b>	<b>Виды контроля</b>	<b>ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ</b>	<b>Форма оценочных средств</b>
1.	2 курс 3 семестр	ТК Текущий контроль	<b>ЗНАНИЕ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ принадлежность лекарственных препаратов к определенным фармакологическим группам, фармакодинамику и фармакокинетику лекарственных препаратов, наиболее важные побочные и токсические эффекты, основные показания и противопоказания к применению;</li> <li>▪ особенности медицинского и лекарствен-</li> </ul>	СОБЕСЕДОВАНИЕ. ТЕСТИРОВАНИЕ

		<p>ного обеспечения населения;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ нормативную документацию, регламентирующую производство и качество лекарственных препаратов в аптеках и на фармацевтических предприятиях;</li> <li>▪ основные требования к лекарственным формам и показатели их качества;</li> <li>▪ номенклатуру препаратов промышленного производства;</li> <li>▪ номенклатуру лекарственного растительного сырья и лекарственных средств растительного и животного происхождения, разрешенных для применения в медицинской практике;</li> <li>▪ требования к упаковке, маркировке, транспортированию и хранению лекарственного растительного сырья в соответствии с нормативными документами;</li> <li>▪ основные сведения о применении в медицинской практике лекарственных средств растительного и животного происхождения;</li> <li>▪ факторы, влияющие на качество лекарственных средств на всех этапах обращения;</li> <li>▪ возможность предотвращения влияния внешних факторов на доброкачественность лекарственных средств;</li> <li>▪ структуру нормативных документов, регламентирующих качество лекарственных средств, особенности структуры фармакопейной статьи и фармакопейной статьи предприятия;</li> <li>▪ классификацию наркотических средств, психотропных и других токсических веществ и их физико-химические характеристики;</li> <li>▪ понятия о потребительной стоимости, потребительных свойствах фармацевтических товаров и медицинской техники и факторах, влияющих на них;</li> <li>▪ классификацию и кодирование медицинских и фармацевтических товаров;</li> <li>▪ методики анализа ассортимента;</li> <li>▪ требования к маркировке, упаковке и хранению фармацевтических товаров и медицинской техники;</li> <li>▪ основные нормативные и правовые документы;</li> <li>▪ юридические, законодательные и административные процедуры и стратегию, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности;</li> <li>▪ основные принципы государственного регулирования и процесса ценообразования на</li> </ul>	
--	--	--	--

		<p>фармацевтические товары на всех этапах движения товара;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ правила проведения фармацевтической экспертизы рецептов и требований от лечебно-профилактических учреждений;</li> <li>▪ методы определения потребности и спроса на различные группы лекарственных средств;</li> <li>▪ технологию хранения товаров аптечного ассортимента;</li> <li>▪ специфику взаимоотношений «провизор-потребитель лекарственных средств и других фармацевтических товаров»;</li> <li>▪ морально-этические нормы и принципы, относящиеся к профессиональной деятельности фармацевтического работника;</li> <li>▪ порядок отпуска из аптеки лекарственных средств населению и лечебно-профилактическим учреждениям;</li> </ul> <p><b>УМЕНИЕ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ определять оптимальный режим дозирования, адекватный лечебным задачам;</li> <li>▪ объяснять действие лекарственных препаратов, назначаемых специалистами, исходя из этиологии и патогенеза болезней, а также их симптомных и синдромных проявлений;</li> <li>▪ обеспечивать необходимые условия хранения лекарственных средств и других фармацевтических товаров в процессе транспортировки и в учреждениях товаропроводящей сети;</li> <li>▪ информировать врачей, провизоров и население об основных характеристиках лекарственных средств, принадлежности к определенной фармакотерапевтической группе, показаниях и противопоказаниях к применению, возможности замены одного препарата другим и рациональном приеме и правилах хранения;</li> <li>▪ соблюдать этические и деонтологические принципы взаимоотношений в профессиональной деятельности с коллегами, медицинскими работниками и населением;</li> <li>▪ соблюдать правила охраны труда и техники безопасности;</li> <li>▪ осуществлять приемку фармацевтических товаров по количеству и качеству, с проведением товароведческого анализа по оценке их потребительных свойств и безопасности;</li> <li>▪ проводить информационную, воспитательную и санитарно-просветительную работу;</li> <li>▪ применять на практике методы и приёмы маркетингового анализа в системе лекарствен-</li> </ul>	<p>РЕШЕНИЕ СИТУАЦИОННЫХ ЗАДАЧ</p>
--	--	---	-----------------------------------

		<p>ного обеспечения населения и лечебно-профилактических учреждений;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ реализовывать лекарственные средства, фармацевтические товары и изделия медицинской техники выполнять их предпродажную подготовку, с учетом особенностей потребительских свойств;</li> <li>▪ определять стоимость готовых лекарственных средств и лекарственных средств индивидуального изготовления;</li> <li>▪ определять спрос и потребность в различных группах фармацевтических товаров;</li> <li>▪ рационально размещать в торговых залах и использовать методы стимулирования сбыта товаров аптечного ассортимента;</li> <li>▪ осуществлять информационное обеспечение фармацевтического бизнеса;</li> <li>▪ информировать население, медицинских и фармацевтических работников о лекарственных препаратах, их аналогах и заменителях;</li> <li>▪ строить общение с потребителями лекарственных средств и других фармацевтических товаров с учетом психологических особенностей;</li> <li>▪ пользоваться действующими нормативно-правовыми актами, регламентирующими медицинскую и фармацевтическую деятельность, обращение лекарственных средств, в том числе наркотических средств и психотропных веществ;</li> <li>▪ пользоваться нормативно-правовыми актами, регулирующими трудовые отношения в Российской Федерации;</li> </ul> <p><b>НАВЫКИ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ использования нормативно-правовой документации, регламентирующей порядок работы аптеки по приему рецептов и требований лечебно-профилактических учреждений;</li> <li>▪ руководства нормативно-правовой документацией, регламентирующей порядок работы аптеки по отпуску лекарственных средств и других фармацевтических товаров населению и лечебно-профилактическим учреждениям;</li> <li>▪ использования нормативной, справочной и научной литературы для решения профессиональных задач;</li> <li>▪ финансово-экономического анализа, анализа основных показателей деятельности аптек;</li> <li>▪ изучения спроса, формирования ассортимента и прогнозирования потребности в лекар-</li> </ul>	<p>РЕШЕНИЕ СИТУАЦИОННЫХ ЗАДАЧ</p>
--	--	--	-----------------------------------

		<p>ственных средствах и других фармацевтических товарах;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ определения информационных потребностей потребителей лекарственных средств, оказывать информационно-консультационные услуги;</li> <li>▪ использования современных ресурсов информационного обеспечения фармацевтического бизнеса;</li> <li>▪ соблюдения принципов этики и деонтологии в общении с медицинскими и фармацевтическими работниками, потребителями.</li> </ul>	
--	--	---	--

### **6.4.3. ШКАЛА И ПРОЦЕДУРА ОЦЕНИВАНИЯ**

#### **6.4.3.1. ФОРМА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ –ЗАЧЕТ**

#### **6.4.3.2. ПРОЦЕДУРА ОЦЕНИВАНИЯ – СОБЕСЕДОВАНИЕ**

#### **Контрольные вопросы к промежуточной аттестации**

**Компетенции: УК-1, УК-2, ПК-4, ПК-5, ПК-6**

1. Какова конечная цель мерчендайзинга?
2. Перечислите три основных правила мерчендайзинга, составляющих его основу.
3. Назовите приоритетные места покупок в аптеке.
4. Назовите два основных типа выкладки.
5. Сформулируйте взаимосвязь фейсинга и SKU.
6. На какие группы делятся товары в зависимости от спроса?
7. Какова цель устройства дополнительных мест продажи?
8. Какие виды средств рекламы используются на местах продажи?
9. Товары, обнаружение которых напоминает посетителю о необходимости совершения покупки - это.....
10. Подвесные макеты изделия, выполненные в величину, превышающую натуральную – это.....
11. Витрины, на которых выложены лекарства, действующие на один орган, но вызывающие разные эффекты – это.....
12. "Холодные зоны" торгового зала – это.....
13. В "горячих зонах" торгового зала располагают товары....
14. Рекламные материалы на ножке, которые одним концом прикрепляются к поверхности – это...
15. На ценнике обязательно должно быть кроме наименования лекарственных средств еще и....
16. Покупка, совершаемая под влиянием момента, эмоций – это...
17. Правило Паретто?
18. Где должны находиться товары, приносящие максимальную прибыль?
19. Где неблагоприятные зоны выкладки товара?
20. Задачи мерчендайзинга?
21. Что располагают в "холодных зонах" торгового зала?
22. Что относится к "теплым зонам" торгового зала?
23. Товарный ассортимент – это....
24. Что понимается под выкладкой
25. От чего зависят выкладка и оформление товаров?
26. Правило «золотого треугольника»?

27. Дисплейная выкладка товара?
28. Что предполагает выкладка по товарным группам?
29. Какие зоны выделяют в торговом зале?
30. Какие показатели относятся к относительным показателям эффективности мерчендайзинга?

#### **6.4.3.2.1. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ СОБЕСЕДОВАНИЯ**

«Зачёт» обучающийся получает, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.

«Незачёт» обучающийся получает, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями отвечает на контрольные вопросы.

#### **6.4.3.3. ПРОЦЕДУРА ОЦЕНИВАНИЯ – ТЕСТОВЫЙ КОНТРОЛЬ**

##### **6.4.3.3.1. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ**

**0-69% Незачёт.**

**70-100% Зачёт.**

**6.4.3.4. ПРОЦЕДУРА ОЦЕНИВАНИЯ:** оценка практических навыков (решение ситуационных задач) по дисциплине.

##### **6.4.3.4.1. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ.**

«Зачёт» обучающийся получает, если необходимые практические навыки, предусмотренные в рамках изучения дисциплины, сформированы полностью и подкреплены теоретическими знаниями.

«Незачёт» обучающийся получает, если необходимые практические навыки, предусмотренные в рамках изучения дисциплины, не сформированы и теоретическое содержание дисциплины не освоено.

#### **6.4.4. Критерии оценивания самостоятельной работы обучающихся.**

Оценка «отлично» выставляется, если конспект содержит научные данные. Информация актуальна и современна. Ключевые слова в тексте выделены. Варианты решения ситуационных задач являются правильными.

Оценка «хорошо» выставляется, если конспект содержит в целом научную информацию, которая является актуальной и современной. Ключевые слова в тексте выделены. Варианты решения ситуационных задач содержат незначительные ошибки.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если конспект содержит элементы научности. Информация является актуальной и/или современной. Ключевые слова в тексте выделены частично. Варианты решения ситуационных задач содержат существенные ошибки.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если конспект не содержит научную информацию: информация не актуальна и не современна. Ключевые слова в тексте не выделены. Варианты решения ситуационных задач не представлены/отсутствуют.

Тестовые задания, ситуационные задачи к текущему контролю и промежуточной аттестации размещены в Оценочных материалах для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

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

Основная	Режим доступа к электронному ресурсу
Таборова А.Г. Умный мерчандайзинг (2-е издание) [Электронный ресурс] : практическое пособие / А.Г. Таборова. . - М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. - 161 с.	Режим доступа к электронному ресурсу: по личному логину и паролю в электронной библиотеке: ЭБС IPRbooks <a href="https://www.iprbookshop.ru/">https://www.iprbookshop.ru/</a>
Иванова С., Продажи на 100%: Эффективные техники продвижения <i>товаров</i> и услуг [Электронный ресурс] / Светлана Иванова. - 10-е изд. - М. : Альпина Паблишер, 2016. - 278 с.	Режим доступа к электронному ресурсу: по личному логину и паролю в электронной библиотеке: ЭБС Консультант студента <a href="http://www.studmedlib.ru/">http://www.studmedlib.ru/</a>
Современный фармацевтический рынок. Модуль / Н.В. Марченко. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2017.	Режим доступа к электронному ресурсу: по личному логину и паролю в электронной библиотеке: ЭБС Консультант студента <a href="http://www.studmedlib.ru/">http://www.studmedlib.ru/</a>
Смекалов П.В. Теория экономического анализа [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Смекалов П.В., Смолянинов С.В., Косякова Л.Н.- Электрон. текстовые данные.- СПб.: Проспект Науки, 2017.- 288 с.	Режим доступа к электронному ресурсу: по личному логину и паролю в электронной библиотеке: ЭБС IPRbooks <a href="https://www.iprbookshop.ru/">https://www.iprbookshop.ru/</a>
Организация хранения, учета и отпуска лекарственных препаратов в медицинской организации. Модуль / О.С. Кропачева; - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2016.	Режим доступа к электронному ресурсу: по личному логину и паролю в электронной библиотеке: ЭБС Консультант студента <a href="http://www.studmedlib.ru/">http://www.studmedlib.ru/</a>
<b>Дополнительная</b>	
Маркетинговые исследования рынка медицинских <i>товаров</i> и услуг. Модуль /В.А. Медик;. - М.: Геотар-Медиа, 2015.	Режим доступа к электронному ресурсу: по личному логину и паролю в электронной библиотеке: ЭБС Консультант студента <a href="http://www.studmedlib.ru/">http://www.studmedlib.ru/</a>
Правовые основы фармацевтической деятельности [Электронный ресурс] / В.А. Внукова, И.В. Спичак - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2018. Электронное издание на основе: Правовые основы фармацевтической деятельности / В. А. Внукова, И. В. Спичак. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2018. - 416 с.	Режим доступа к электронному ресурсу: по личному логину и паролю в электронной библиотеке: ЭБС Консультант студента <a href="http://www.studmedlib.ru/">http://www.studmedlib.ru/</a>
Лихтенштейн В.Е. Новые подходы к экономике [Электронный ресурс] : монография / В.Е. Лихтенштейн, Г.В. Росс. - Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2018. - 108 с.	Режим доступа к электронному ресурсу: по личному логину и паролю в электронной библиотеке: ЭБС IPRbooks <a href="https://www.iprbookshop.ru/">https://www.iprbookshop.ru/</a>
Фармацевтическое право [Электронный ресурс] / И.В. Понкин, А.А. Понкина - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2017. Электронное издание на основе: Фармацевтическое право / И. В. Понкин, А. А. Понкина. - М. : ГЭОТАР-	Режим доступа к электронному ресурсу: по личному логину и паролю в электронной библиотеке: ЭБС Консультант студента

Медиа, 2017. – 144 с.	<a href="http://www.studmedlib.ru/">http://www.studmedlib.ru/</a>
Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Т.В. Буклей [и др.]- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, 2014.- 294 с.	Режим доступа к электронному ресурсу: по личному логину и паролю в электронной библио- теке: ЭБС Консультант студента <a href="http://www.studmedlib.ru/">http://www.studmedlib.ru/</a>
Концепции мотивации в организациях фармацевтиче- ского профиля. Модуль / О.Д. Немятых. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2017.	Режим доступа к электронному ресурсу: по личному логину и паролю в электронной библио- теке: ЭБС Консультант студента <a href="http://www.studmedlib.ru/">http://www.studmedlib.ru/</a>

## 8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ" (ДАЛЕЕ - СЕТЬ "ИНТЕРНЕТ"), НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Электронные версии журналов, полнотекстовые статьи по медицине и биологии электронной научной библиотеки <http://elibrary.ru>
2. Электронная библиотека медицинского вуза КОНСУЛЬТАНТ СТУДЕНТА
3. Электронно-библиотечная система IPR-BOOKS
4. Федеральная электронная медицинская библиотека Министерства здравоохранения Российской Федерации - <http://www.femb.ru>
5. Единое окно доступа к образовательным ресурсам - <http://window.edu.ru>

Литература, размещенная в ЭБС «IPRbooks» и «Консультант студента» становится доступной после получения паролей. Вход в ЭБС осуществляется через соответствующие сайты: ЭБС «IPRbooks» <http://www.iprbookshop.ru/78574.html> и ЭБС «Консультант студента» <http://www.studentlibrary.ru/pages/catalogue.html>

Полнотекстовые электронные издания доступны после регистрации в системе. Поиск необходимых изданий осуществляется через каталоги или расширенную систему поиска.

## 9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

❖ **Основные образовательные технологии: лекция - визуализация, чтение лекций с использованием слайд-презентаций, разбор ситуационных задач.**

Вид учебных занятий	Организация деятельности
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические занятия	Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (из основной и дополнительной литературы и электронных ресурсов). Решение ситуационных задач по заданной теме.
СРО (самостоятельная работа обучающихся)	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам и решение ситуационных задач.
Подготовка к промежуточной аттестации	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др.

## **10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ**

### **10.1 Перечень информационных справочных систем**

1. Электронные версии журналов, полнотекстовые статьи по медицине и биологии электронной научной библиотеки <http://elibrary.ru>
2. Электронная библиотека медицинского вуза КОНСУЛЬТАНТ СТУДЕНТА
3. Электронно-библиотечная система IPR-BOOKS
4. Федеральная электронная медицинская библиотека Министерства здравоохранения Российской Федерации - <http://www.femb.ru>
5. Единое окно доступа к образовательным ресурсам - <http://window.edu.ru>
6. [www.medportal.ru](http://www.medportal.ru)

### **10.2. Перечень программного обеспечения**

1. Office Standard 2016.
2. Office Standard 2019.
3. Microsoft Windows 10 Professional.
4. Dr.Web Desktop Security Suite (Комплексная защита).

## **11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Лекции и практические занятия, групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль и промежуточная аттестация проводятся в аудиториях, укомплектованных специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории, а также оборудованием и учебно-наглядными пособиями в соответствии со справкой материально-технического обеспечения.

Для самостоятельной работы обучающихся используются помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с подключением к сети «Интернет» и обеспеченные доступом в электронную информационно-образовательную среду.

## **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ПРОГРАММАМ ОРДИНАТУРЫ**

### **для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

Содержание высшего образования по программам ординатуры и условия организации обучения, обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, определяются адаптированной программой ординатуры, а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида.

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется на основе программ ординатуры, адаптированных для обучения указанных обучающихся

Обучение по программам ординатуры инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляется Медицинским университетом «РЕАВИЗ» с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся

В Медицинском университете «РЕАВИЗ» созданы специальные условия для получения высшего образования по программам ординатуры обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

Под специальными условиями для получения высшего образования по программам ординатуры обучающимися с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения таких обучающихся, включающие в себя

- Использование специальных образовательных программ и методов обучения и воспитания,
- специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального использования,
- предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь,
- проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий,
- обеспечение доступа в здания организаций и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение программ ординатуры обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

В целях доступности получения высшего образования по программам ординатуры инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Медицинским университетом «РЕАВИЗ» обеспечивается:

- 1) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:
  - размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации о расписании учебных занятий (информация выполнена крупным рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне);
  - присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;
  - обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);
  - обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-поводыря, к зданию организации;
- 2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:
  - дублирование звуковой справочной информации о расписании учебных занятий визуальной
  - обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;
- 3) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, материально-технические условия обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения,

При получении высшего образования по программам ординатуры обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно услуги сурдопереводчиков.

При получении высшего образования по программам ординатуры обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно учебные пособия, иная учебная литература.