

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Нижегородская государственная медицинская академия»
Министерства здравоохранения Российской Федерации



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Современные технологии реализации фармацевтических товаров

(наименование учебной дисциплины)

Направление подготовки (специальность) 33.05.01 «Фармация»

Квалификация _____ специалист _____

Факультет _____ фармацевтический _____

Форма обучения _____ очная _____
(очная, очно-заочная (вечерняя), заочная)

Срок освоения ООП _____ 5 лет _____
(нормативный срок обучения)

Кафедра _____ Управления и экономики фармации и фармацевтической технологии _____

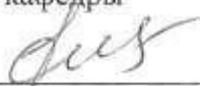
Рабочая программа разработана в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 33.05.01 Фармация (уровень специалитета), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации (Приказ № 1037 от 11.08.2016).

Составитель рабочей программы:

Чеснокова Н.Н., ассистент кафедры управления и экономики фармации и фармацевтической технологии

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры
(протокол № 12 от «09» сентября 2016г.)

Заведующий кафедрой, д.ф.н. Кононова С.В. _____



«09» 09 2016г.

СОГЛАСОВАНО

Председатель цикловой методической комиссии,
д.ф.н. Кононова С.В. _____



«12» 09 2016г.

СОГЛАСОВАНО

Начальник УМУ, д.м.н., профессор Потеемина Т.Е. _____



«13» 09 2016г.

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ УПРАВЛЕНИЕ И ЭКОНОМИКА ФАРМАЦИИ (ДАЛЕЕ – ДИСЦИПЛИНА).

Цель освоения дисциплины: участие в формировании общекультурных (ОК-8) общепрофессиональных (ОПК- 4) и профессиональных (ПК 4, 13, 23) компетенций; подготовка специалистов, способных организовать фармацевтическую помощь населению, решать задачи по оказанию квалифицированной, своевременной и доступной лекарственной помощи и по обеспечению гарантий безопасности использования лекарственных средств.

Задачи дисциплины – в результате освоения дисциплины студент должен:

Знать:

- социальные, этические, конфессиональные и культурные различия;
- морально-этические нормы и принципы, относящиеся к профессиональной деятельности фармацевтического работника и необходимые для применения в процессе реализации фармацевтических товаров;
- основы психологии поведения посетителей/ покупателей в аптечных организациях,
- основные методы и способы презентации фармацевтических товаров;
- основы мерчендайзинга в аптеке;
- способы работы в конфликтных ситуациях и при работе с возражениями; □ современные техники продаж.

Уметь:

- осуществлять реализацию фармацевтических товаров с учетом социальных, этических, конфессиональных и культурных различий;
- осуществлять реализацию фармацевтических товаров с соблюдением установленных и традиционно принятых деонтологических и этических норм и правил;
- дать психологическую характеристику личности, ее темперамента, способностей, характера,
- анализировать психологические особенности человека;
- составлять психологический портрет посетителя/покупателя в аптечной организации;
- строить общение с людьми с учётом психологических особенностей партнёров;

- оформлять торговый зал аптеки с учетом способов, используемых в мерчендайзинге,
- работать с возражениями;
- использовать современные техники продаж **Владеть:**
- навыками реализации фармацевтических товаров с учетом социальных, этических, конфессиональных и культурных различий;
- навыками построения социальных взаимоотношений на принципах толерантности и безоценочности,
- навыками установления контакта с посетителем аптеки;
- навыками разрешения конфликтных ситуаций и оказания поддержки в проблемных и кризисных ситуациях при осуществлении реализации фармацевтических товаров в розничном звене фармацевтического рынка; □
- навыками определения типа покупателя и методики взаимодействия с ним;
- навыками оформления витрин торгового зала аптеки;
- основными техниками продаж.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП.

2.1. Дисциплина относится к учебному циклу профессиональных дисциплин по выбору образовательного стандарта высшего профессионального фармацевтического образования и изучается в течение 9 семестра.

2.2. Для изучения дисциплины необходимы знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами.

ДИСЦИПЛИНЫ:

1) Биоэтика

Знания: морально-этические нормы и принципы, относящиеся к профессиональной деятельности фармацевтического работника

Умения: участвовать в процессах гражданского общества как демократическая личность, руководствуясь принципом гуманизма

Навыки: владеть принципами фармацевтической деонтологии и этики

2) Психология и педагогика

Знания: специфика взаимоотношений «провизор-потребитель» лекарственных средств и других фармацевтических товаров; основные направления психологии, общие и индивидуальные особенности психики детей, подростков и взрослого человека, психология личности и малых групп

Умения: строить общение с потребителями лекарственных препаратов и других фармацевтических товаров с учетом психологических особенностей

Навыки: владеть навыками психологически обоснованного межличностного и профессионального общения

3) Иностранный язык

Знания: методы и приемы лингвистического и переводческого анализа специализированного текста; лексический минимум в объеме, необходимом для возможности профессионально-ориентированной коммуникации и получения информации из зарубежных источников; базовая грамматика и основные грамматические явления, характерные для профессиональной речи

Умения: обмениваться информацией и профессиональными знаниями устно и письменно, обладать способностью к переговорам на изучаемом языке

Навыки: владеть иностранным языком в объеме, необходимом для возможности профессиональной и бытовой коммуникации с иностранными коллегами и получения информации из зарубежных источников; навыками логического построения публичной речи (сообщения, доклады)

4) Латинский язык

Знания: основная медицинская и фармацевтическая терминология на латинском языке; общие основы словообразования международных непатентованных и тривиальных наименований лекарственных средств

Умения: чтение, перевод и написание на латинском языке фармацевтических терминов и рецептов

Навыки: навыками чтения, написания и перевода на латинском языке фармацевтических терминов и рецептов

5) Информатика

Знания: состав и назначение основных элементов персонального компьютера, их характеристики; понятие и классификация программного обеспечения

Умения: проводить элементарную статистическую обработку экспериментальных данных; табулировать экспериментальные данные, графически представлять их, интерполировать, экстраполировать для нахождения исходных величин

Навыки: владеть методами обработки текстовой и графической информации; владеть методикой обработки результатов статистических наблюдений с помощью компьютера; владеть методами статистической обработки экспериментальных результатов химических и биологических исследований; владеть базовыми технологиями преобразования информации: текстовые, табличные редакторы; техникой работы в сети Интернет для профессиональной деятельности

6) Патология

Знания: общие закономерности патогенеза, основные аспекты учения о болезни; этиология, патогенез, клиническая картина, исходы и принципы терапии типовых патологических процессов, лежащих в основе различных заболеваний; основы учения об "инфекции", "инфекционная болезнь"; виды инфекции; роль микробов в развитии инфекционного процесса; механизмы и пути передачи возбудителя

Умения: измерять и оценивать нарушения основных функциональных показателей жизнедеятельности человека при патологии; выявлять главные факторы риска конкретной болезни для определения мер их профилактики или устранения

Навыки: владеть анализом показаний и противопоказаний различных групп лекарственных средств на основании знаний об этиологии и патогенезе наиболее распространенных заболеваний человека; навыками

санитарнопросветительской работы; навыками дифференциации причин и условий возникновения патологических процессов и болезней, оценки рисков хронизации, осложнений и рецидивов, клинической оценки эффективности лекарственной терапии

7) Фармакология

Знания: общие закономерности фармакокинетики и фармакодинамики лекарственных средств у здоровых лиц и при патологии; виды взаимодействия лекарственных средств и виды лекарственной несовместимости; особенности фармакотерапии у новорожденных и пожилых лиц, беременных женщин; принадлежность лекарственных препаратов к определенным фармакологическим группам, наиболее важные побочные и токсические эффекты, основные показания и противопоказания к применению; дозирование препаратов с учетом характера заболевания, возраста больного

Умения: определять группы лекарственных препаратов для лечения определенного заболевания и осуществлять выбор наиболее эффективных и безопасных лекарственных средств; прогнозировать и оценивать нежелательные лекарственные реакции, знать порядок их регистрации; определять оптимальный режим дозирования, адекватный лечебным задачам

Навыки: выбора наиболее эффективных и безопасных лекарственных средств с учетом лечебных задач, возраста, пола и состояния больного; прогнозирования и оценки нежелательных лекарственных реакций; подбора адекватной замены лекарственных препаратов в случае необходимости.

8) Клиническая фармакология

Знания: принципы клинико-фармакологического подхода к выбору групп лекарственных средств для фармакотерапии основных заболеваний

*Умения:*объяснять действие лекарственных препаратов, назначаемых специалистами, исходя из этиологии и патогенеза болезней, а также их симптомных и синдромных проявлений

Навыки: выбора наиболее эффективных и безопасных лекарственных средств, исходя из этиологии и патогенеза болезней, а также их симптомных и синдромных проявлений, возраста, пола и состояния больного; прогнозирования и оценки нежелательных лекарственных реакций; подбора адекватной замены лекарственных препаратов в случае необходимости.

9) Медицинское и фармацевтическое товароведение

Знания: классификация и кодирование медицинских и фармацевтических товаров; требования к маркировке, упаковке и хранению фармацевтических товаров и медицинских изделий; методология проведения товароведческого анализа и оценки безопасности медицинских и фармацевтических товаров

Умения: осуществлять приемку фармацевтических товаров по количеству и качеству с проведением товароведческого анализа по оценке их потребительских свойств и безопасности; проводить товароведческий анализ ассортимента фармацевтических товаров и изделий медицинской техники и формировать его оптимальную структуру.

Навыки: владеть навыками проведения товароведческого анализа фармацевтических, медицинских товаров и изделий медицинской техники и иных фармацевтических товаров

10) Управление и экономика фармации

Знания: методики анализа ассортимента лекарственных препаратов и иных фармацевтических товаров, методы определения потребности и спроса на различные группы лекарственных препаратов и иных фармацевтических товаров, порядок отпуска из аптеки лекарственных препаратов и иных фармацевтических товаров населению, медицинским и иным организациям

Умения: реализовывать лекарственные препараты и иные фармацевтические товары, определять спрос и потребность в различных группах фармацевтических товаров, использовать принципы мерчендайзинга и методы стимулирования сбыта товаров аптечного ассортимента, управлять социально-психологическими процессами, предупреждать конфликтные ситуации в коллективе и во взаимодействии с потребителями фармацевтических товаров и услуг

Навыки: навыками осуществления отпуска лекарственных препаратов и иных фармацевтических товаров, способами определения информационных потребностей потребителей лекарственных препаратов и иных фармацевтических товаров, оказания информационно-консультативных услуг

2.3. Изучение дисциплины необходимо для знаний, умений и навыков, формируемых последующими практиками:

Управление и экономика аптечных учреждений

Знания: структура современной системы здравоохранения Российской Федерации; основы законодательства Российской Федерации по охране здоровья граждан и обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия в стране; основные нормативные и правовые документы; законодательные и административные процедуры и стратегии, касающиеся всех аспектов фармацевтической деятельности

Умения: реализация лекарственных средств, фармацевтических товаров и изделий медицинской техники, их предпродажная подготовка с учетом особенностей потребительских свойств; документальное оформление проведения лабораторных, фасовочных и лабораторно-фасовочных работ; проведение инвентаризации товарно-материальных ценностей, денежных средств и расчетов

Навыки: владение 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

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих общекультурных (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций:

№ п/п	Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения дисциплины обучающиеся должны:			
			Знать	Уметь	Владеть	Оценочные средства
1.	ОК-8	готовностью к работе в коллективе, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	социальные, этические, конфессиональные и культурные различия	осуществлять реализацию фармацевтических товаров с учетом социальных, этических, конфессиональных и культурных различий	Навыками реализации фармацевтических товаров с учетом социальных, этических, конфессиональных и культурных различий	<i>задания в тестовой форме</i>
2.	ОПК-4	способностью и готовностью реализовать этические и деонтологические принципы в профессиональной деятельности	морально-этические нормы и принципы, относящиеся к профессиональной деятельности фармацевтического работника и необходимые для применения в процессе реализации	осуществлять реализацию фармацевтических товаров с соблюдением установленных и традиционно принятых деонтологических и этических норм и правил	навыками построения социальных взаимоотношений на принципах толерантности и безоценочности	<i>задания в тестовой форме</i>

			фармацевтических товаров			
3.	ПК-4	готовность к осуществлению реализации	основные методы и способы презентации фармацевтических товаров;	оформлять торговый зал аптеки с учетом способов, используемых в мер-	навыками оформления витрин торгового зала аптеки	<i>собеседование по ситуационным зада-</i>
		ции лекарственных средств в соответствии с порядком розничной продажи и установленным законодательством порядком передачи лекарственных средств	основы мерчендайзинга в аптеке	чендайзинге		<i>чам</i>

4.	ПК-13	<p>способность к оказанию консультативной помощи медицинским работникам и потребителям лекарственных препаратов в соответствии с инструкцией по применению лекарственного препарата</p>	<p>основы психологии поведения посетителей/покупателей в аптечных организациях, способы работы в конфликтных ситуациях и при работе с возражениями</p>	<p>дать психологическую характеристику личности, ее темперамента, способностей, характера, анализировать психологические особенности человека; составлять психологический портрет посетителя/покупателя в аптечной организации; строить общение с людьми с учётом психологических особенностей партнёров; работать с возражениями;</p>	<p>навыками установления контакта с посетителем аптеки; навыками разрешения конфликтных ситуаций и оказания поддержки в проблемных и кризисных ситуациях при осуществлении реализации фармацевтических товаров в розничном звене фармацевтического рынка; навыками определения типа покупателя и методики взаимодействия с ним</p>	<p><i>собеседование по ситуационным задачам</i></p>
----	-------	---	--	--	--	---

5.	ПК-23	готовность к участию во внедрении новых методов и методик в сфере разработки, производства и обращения лекарственных средств	современные техники продаж	использовать современные техники продаж	основными техниками продаж	<i>собеседование по ситуационным задачам</i>
----	-------	--	----------------------------	---	----------------------------	--

4. РАЗДЕЛЫ ДИСЦИПЛИНЫ И КОМПЕТЕНЦИИ, КОТОРЫЕ ФОРМИРУЮТСЯ ПРИ ИХ ИЗУЧЕНИИ:

№п/п	Код компетенции	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела в дидактических единицах
1.	ОК-8 ОПК-4 ПК-4 ПК-13 ПК-23	Современные технологии реализации фармацевтических товаров	Деонтологические основы реализации фармацевтических товаров Психология продаж Основные способы презентации фармацевтических товаров. Основы мерчендайзинга Работа с возражениями. Управление конфликтными ситуациями Современные техники продаж

5. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДОЕМКОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ.

5.1. Распределение трудоемкости дисциплины и видов учебной работы по семестрам:

Вид учебной работы	Трудоемкость		Трудоемкость по семестрам (АЧ)			
	объем в зачетных единицах (ЗЕ)	объем в академических часах (АЧ)	7	8	9	10
Аудиторная работа, в том числе	1,3	22			22	
Лекции (Л)	0,4	6			6	
Практические занятия (ПЗ)	0,9	16			16	
Самостоятельная работа студента (СРС)	0,7	50			50	
ИТОГО	2	72			72	

5.2. Разделы дисциплины, виды учебной работы и формы текущего контроля:

№	Виды учебной работы (в АЧ)

№п/п	се-мestra	Наименование раздела дисциплины	Л	ЛП	ПЗ	КПЗ	С	СРС	всего	Оценочные средства
1	9	Современные технологии реализации фармацевтических товаров	6		16			50	72	контроль-ная работа
2		ИТОГО	6		16			50	72	

Л – лекции

ЛП – лабораторный практикум

ПЗ – практические занятия

КПЗ – клинические практические занятия

С – семинары

СРС – самостоятельная работа студента

5.3. Распределение лекций по семестрам:

№п/п	Наименование тем лекций	Объем по семестрам в АЧ			
		7	8	9	10
1.	Деонтологические основы реализации фармацевтических товаров			1	
2.	Психология продаж			1	
3.	Основные способы презентации фармацевтических товаров. Основы мерчендайзинга			1	
4.	Современные техники продаж			1	
5.	Работа с возражениями			2	
	ИТОГО (всего –6 АЧ)			6	

5.4. Распределение лабораторных практикумов по семестрам:

Лабораторные практикумы не предусмотрены ФГОС ВО по направлению подготовки 33.05.01 Фармация (уровень специалитета)

5.5. Распределение тем практических занятий по семестрам:

№п/п	Наименование тем практических занятий	Объем по семестрам в АЧ			
		7	8	9	10
1.	Деонтологические основы реализации фармацевтических товаров			2	
2.	Психология продаж			2	

3.	Основные способы презентации фармацевтических товаров. Основы мерчендайзинга			2	
4.	Современные техники продаж			2	
5.	Работа с возражениями			4	
6.	Деловая игра «Продажа фармацевтических товаров и услуг»			4	
	ИТОГО (всего –16 АЧ)			16	

5.6. Распределение тем клинических практических занятий по семестрам:

Клинические практические занятия не предусмотрены ФГОС ВО по направлению подготовки 33.05.01 Фармация (уровень специалитета)

5.7. Распределение тем семинаров по семестрам:

Семинары не предусмотрены ФГОС ВО по направлению подготовки 33.05.01 Фармация (уровень специалитета)

5.8. Распределение самостоятельной работы студента (срс) по видам и семестрам:

п/№	Наименование вида СРС*	Объем по семестрам в АЧ			
		7	8	9	10
1	Работа с литературными и иными источниками информации			20	
2	Подготовка к участию в занятиях в игровой форме			30	
	ИТОГО (всего –50 АЧ)			50	

5.9. Научно-исследовательская работа студента не предусмотрена ФГОС ВО по направлению подготовки 33.05.01 Фармация (уровень специалитета):

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.

6.1. Формы текущего контроля и промежуточной аттестации*, виды оценочных средств:

№ п/п	№ семестра	Формы контроля	Наименование раздела дисциплины	Оценочные средства		
				Виды	Кол-во вопросов в задании	Кол-во независимых вариантов

1	2	3	4	5	6	7
1.	9	Текущий	Современные технологии реализации фармацевтических товаров	Контрольная работа	5	2
2.	9	Итоговый		Зачет		

6.2. Примеры оценочных средств:

1. Образец вопросов входного контроля: Вопросы для фронтального опроса:

1. Как можно установить контакт с посетителем, если он избегает контакта?
2. Как установить контакт с посетителем, который остановился и рассматривает товар?
3. Как правильно установить контакт с посетителем, который сам обращается?
4. Какие 5 этапов продаж традиционно используют?
5. Перечислите основные типы продаж?

2. Образец задания для самостоятельной подготовки студентов:

Выполнить актуализированные сообщения по указанным темам:

- 1) Клятва провизора
- 2) Заповеди фармацевта
- 3) Основы фармацевтической деонтологии
- 4) Теоретические основы фармацевтической деонтологии
- 5) Деонтологические принципы работы провизора и фармацевта
- 6) Методы общения фармацевта и провизора с посетителями аптеки
- 7) Облик современного провизора
- 8) Этический кодекс фармацевта
- 9) Этика продаж в аптеке
- 10) Понятие о деонтологии

3. Образец вопросов тестового контроля:

004. Основным отличительным признаком профессиональной этики врача является:

- 1) право на отклоняющееся поведение
- 2) осознанный выбор моральных принципов и правил поведения
- 3) уголовная ответственность за несоблюдение профессиональных этических норм

- 4) безусловная необходимость подчинять личные интересы корпоративным
- 5) приоритет интересов медицинской науки над интересами конкретного больного

6.3. *Оценочные средства, рекомендуемые для включения в фонд оценочных средств для проведения итоговой государственной аттестации* не предусмотрены ФГОС ВО по направлению подготовки 33.05.01 Фармация (уровень специалитета).

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (ПЕЧАТНЫЕ, ЭЛЕКТРОННЫЕ ИЗДАНИЯ, ИНТЕРНЕТ И ДРУГИЕ СЕТЕВЫЕ РЕСУРСЫ).

7.1. Перечень основной литературы:

№	Наименование согласно библиографическим требованиям	Количество экземпляров	
		На кафедре	В библиотеке
1	Управление и экономика фармации: В 4 т.: Учебник /Под ред. Е.Е. Лоскутовой. – М.: Издат. центр «Академия», 2003.	-	2
2	Управление и экономика фармации: Учебник/ Под ред. В.Л. Багировой. – М.: Медицина, 2004. – 420 с.	-	2
3	Конституция РФ		
4	Кодексы РФ		
5	Постановления Правительства РФ о лекарственном обращении и лекарственном обеспечении населения.		
6	Законы РФ, регламентирующие отношения субъектов лекарственного обращения и систему лекарственной помощи в РФ.		

7.2. Перечень дополнительной литературы:

№	Наименование	Количество экземпляров	
		На ка-	В библио-
		федре	теке
3	Басовский Л.Е. Менеджмент. – М.: ИНФРА – М, 2004.	1	

4	Вазина К.Я. Модель саморазвития человека. – Нижний Новгород, 1994.	2	
5	Воронова О.Н., Егоров В.А. Менеджмент в фармации: Учебное пособие. – Самара: СамГМУ, 2005. – 172с.	1	
6	Воронова О.Н., Егоров В.А. Фармацевтический маркетинг: Учебное пособие. – Самара: СамГМУ, 2005. – 84с.	1	
8	Друкер, Питер,Ф Задачи менеджмента в XX1веке. –М.: Издательский дом «Вильямс»,2001	1	
13	Кононова С.В. Фармацевтический менеджмент (концепция, опыт). – Н.Новгород: ОАО «НП», 2001. – 191с.		
14	Лекарственные средства. Справочник лекарственных средств, отпускаемых по рецептам врача (фельдшера) при оказании дополнительной бесплатной медицинской помощи отдельным категориям граждан, имеющих право на получение государственной социальной помощи: Выпуск 4/ под ред. Р.У. Хабриева, А.Г. Чу- чалина, отв. ред. Л.Е. Зиганшина. – М.:ГЭОТАР-МЕДИА, 2006. – 800с.	1	
15	Лекарственные средства. Справочник лекарственных средств, отпускаемых по рецептам врача (фельдшера) при оказании дополнительной бесплатной медицинской помощи отдельным категориям граждан, имеющих право на получение государственной социальной помощи: Выпуск 2/ под ред. Р.У. Хабриева, А.Г. Чу- чалина, отв. ред. Л.Е. Зиганшина. – М.:ГЭОТАР-МЕДИА, 2005. – 800с.	1	
19	Регистр лекарственных средств России РЛС Аптекарь - 11й выпуск/Гл. ред. Г.Л. Вышковский. – М.:РЛС – 2009, 2008. – 1192с.	34	
20	Регистр лекарственных средств России РЛС Аптекарь - 12й выпуск/Гл. ред. Г.Л. Вышковский. – М.:РЛС - МЕДИА – 2009. – 1088с.	1	

21	Регистр лекарственных средств России РЛС Энциклопедия лекарств - 20й выпуск/Гл. ред. Г.Л. Вышковский. – М.:Либрофарм – 2011. – 1368с.	8	
22	Регистр лекарственных средств России РЛС Энциклопедия лекарств - 17й выпуск/Гл. ред. Г.Л. Вышковский. – М.:»РЛС – 2009», 2008. – 1440с.	16	
23	Справочник Видаль Лекарственные препараты в России: Справочник. – М.: Астра Фарм Сервис, 2008. – 1696с.	1	

7.3. Перечень методических рекомендаций для аудиторной и самостоятельной работы студентов:

№	Наименование	Количество экземпляров	
		На кафедре	В библиотеке
1.	Мищенко М.А., Фомин И.В., Кононова С.В., Пегова М.А., Шаленкова Е.В. Методолгические аспекты проведения фармакоэкономических исследований: Методические рекомендации. – Нижний Новгород, 2009. – 76с.	67	
2.	Мищенко М.А. Учет и анализ финансово-хозяйственной деятельности аптечной организации: Учебное пособие. – Нижний Новгород, 2011. – 100 с.	15	
3.	Мищенко М.А., Алексеева Д.К. Бухгалтерские формы и бланки: Учебно-методическое пособие для практических занятий. – Нижний Новгород, 2010. – 120 с.	15	
4.	Пономарева А.А., Кононова С.В., Конышкина Т.М., Запорожская Л.И., Мозговая Н.А., Аношкина Е.В. Методы и методики фармакоэкономического анализа: Методические рекомендации. – Нижний Новгород, 2011. – 137с.	67	
5.	Шаленкова Е.В., Кононова С.В., Баранов Д.Е. Планирование показателей хозяйственно-финансовой деятельности аптечных организаций: Учебно-методическое пособие. – Н.Новгород, 2010. – с.	1	

6.	Чеснокова Н.Н., С.В. Кононова, Д.Е. Баранов, Е.В. Аношкина. Лицензирование фармацевтической деятельности и видов деятельности, связанных с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров: Учебно-методическое пособие. – Н.Новгород, 2016. – с.77	в электронном виде	
7.	Кононова С.В., Введенская Е.С., Палехов А.В., Лебедева М.В., Баранов Д.Е. Правила назначения и использования наркотических ЛП при купировании выраженного хронического болевого синдрома у онкологических больных в амбулаторных условиях: Учебно-методическое пособие. – Н.Новгород, 2016. – с.71	в электронном виде	

7.4. Перечень методических рекомендаций для преподавателей:

№	Наименование	Количество экземпляров	
		На кафедре	В библиотеке
1	Мищенко М.А., Фомин И.В., Кононова С.В., Пегова М.А., Шаленкова Е.В. Методические аспекты проведения фармакоэкономических исследований: Методические рекомендации. – Нижний Новгород, 2009. – 76с.	67	
2	Мищенко М.А. Учет и анализ финансово-хозяйственной деятельности аптечной организации: Учебное пособие. – Нижний Новгород, 2011. – 100 с.	15	
3	Мищенко М.А., Алексеева Д.К. Бухгалтерские формы и бланки: Учебно-методическое пособие для практических занятий. – Нижний Новгород, 2010. – 120 с.	15	
4	Пономарева А.А., Кононова С.В., Коньшкіна Т.М., Запорожская Л.И., Мозговая Н.А., Аношкина Е.В. Методы и методики фармакоэкономического анализа: Методические рекомендации. – Нижний Новгород, 2011. – 137с.	67	
5	Шаленкова Е.В., Кононова С.В., Баранов Д.Е. Планирование показателей хозяйственно-финансовой деятельности аптечных организаций:	1	

	Учебнометодическое пособие. – Н.Новгород, 2010. – с.		
6	Чеснокова Н.Н., С.В. Кононова, Д.Е. Баранов, Е.В. Аношкина. Лицензирование фармацевтической деятельности и видов деятельности, связанных с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров: Учебно-методическое пособие. – Н.Новгород, 2016. – с.77	в электронном виде	
7	Кононова С.В., Введенская Е.С., Палехов А.В., Лебедева М.В., Баранов Д.Е. Правила назначения и использования наркотических ЛП при купировании выраженного хронического болевого синдрома у онкологических больных в амбулаторных условиях: Учебнометодическое пособие. – Н.Новгород, 2016. – с.71	в электронном виде	

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.

8.1. Перечень помещений, необходимых для проведения аудиторных занятий по дисциплине.

1. *Аудитория для проведения лекционных занятий*
2. *Аудитории для проведения практических занятий*

8.2. Перечень оборудования*, необходимого для проведения аудиторных занятий по дисциплине.

1. *Мультимедийный комплекс (ноутбук, проектор, экран, телевизор)*
2. *Компьютерный класс (15 компьютеров) с установленными прикладными программами (1С Предприятие 8, Консультант Плюс) и выходом в Интернет.*

9. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ИНТЕРАКТИВНОЙ ФОРМЕ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПРОЦЕССЕ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ*:

1. *Ролевые и деловые игры*
2. *Ситуация-кейс*
3. *Проблемная лекция*

Всего 5% интерактивных занятий от объема аудиторной работы.

9.1. Примеры образовательных технологий в интерактивной форме:

1. *Деловая игра "Продажа фармацевтических товаров»*
2. *Ситуация - кейс*

9.2. Электронные образовательные ресурсы, используемые в процессе преподавания дисциплины:

1. Консультант плюс

Порядок утверждения рабочей программы.

10.1РП дисциплины разрабатывается автором - преподавателем кафедры (или группой авторов) и обсуждается на методическом заседании кафедры, за которой данная дисциплина закреплена, о чем вносится запись на титульном листе в следующей редакции: "Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № ___ от «___» _____ 201__ г." за подписью заведующего кафедрой.

10.2РП проходит этапы согласования и утверждения:

- цикловая методическая комиссия,
- учебно-методическое управление – регистрация РП,
- проректор по учебной работе;

10.3Кафедра, являющаяся разработчиком рабочей программы, несет ответственность за соответствие печатного варианта рабочей программы её электронному аналогу.