

**ПЯТИГОРСКИЙ МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ –**  
филиал федерального государственного бюджетного образовательного  
учреждения высшего образования  
**«ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
Министерства здравоохранения Российской Федерации

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор института

\_\_\_\_\_ О.А. Ахвердова

«31» августа 2022 г.

## Рабочая программа дисциплины

### *ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ТОВАРОВ*

Для специальности: *33.05.01 Фармация*  
(уровень специалитета)

Квалификация выпускника: *провизор*

Кафедра: *фармацевтического товароведения, гигиены и экологии*

Курс – 5

Семестр – 9

Форма обучения – очная

Лекции – 18 часов

Практические занятия – 54 часов

Самостоятельная работа – 36 часов

Промежуточная аттестация: *зачет* – 9 семестр

Трудоемкость дисциплины: 3 ЗЕ (108 часов)

Пятигорск, 2022

Рабочая программа дисциплины «Технология продаж фармацевтических товаров» составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности 33.05.01 Фармация (уровень специалитета) (утвер. Приказом Министерства образования и науки РФ от 27 марта 2018 г. №219)

**Разработчики программы:**

Заведующий кафедрой фармацевтического товароведения, гигиены и экологии, доцент канд. фарм. наук Г.Н. Шестаков

Старший преподаватель кафедры фармацевтического товароведения, гигиены и экологии Ю.Э. Бондаренко

**Рабочая программа фармацевтического товароведения, гигиены и экологии,**

протокол №1 от 27.08.2022 г.

Заведующий кафедрой фармацевтического товароведения, гигиены и экологии, доцент канд. фарм. наук \_\_\_\_\_ Г.Н. Шестаков

**Рабочая программа согласована с учебно-методической комиссией ОПД (общепрофессиональные дисциплины)**

протокол №1 от «\_\_\_» августа 2022 г.

Председатель УМК, д. ф. н. \_\_\_\_\_ В.В. Гацан

**Рабочая программа дисциплины согласована с библиотекой**

Заведующая библиотекой \_\_\_\_\_ Л.Ф. Глущенко

**Внешняя рецензия дана:** деканом факультета послевузовского профессионального образования, к.ф.н, доцент кафедры Фармации ФГБОУ ВО «Майкопский государственный технологический университет» Бочкарева Инна Ивановна

Декан фармацевтического факультета \_\_\_\_\_ М.В. Ларский

**Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании Центральной методической комиссии**

протокол №1 от «\_\_» августа 2022 г.

Председатель ЦМК \_\_\_\_\_ М.В. Черников

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании Ученого совета протокол №1 от «\_\_» августа 2022 г.

<b>1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
1.1	Цель дисциплины: – дать студентам необходимые знания, умения и навыки в области технологии и этапов продаж фармацевтических товаров
1.2	<p>□ приобретение теоретических знаний в области изучения потребительных свойств, других категорий и характеристик фармацевтических и медицинских товаров;</p> <p>вопросов, связанных с заключением договоров, транспортированием, приемкой, хранением, реализацией, потреблением, утилизацией и уничтожением фармацевтических товаров.</p> <p>формирование умения использовать □ современные методологические подходы и методические приемы исследования потребительной стоимости и потребительных свойств фармацевтических товаров, методы реализации лекарственных препаратов и других фармацевтических товаров, стимулирования сбыта</p>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП</b>	
Блок Б1.В.ДВ.3	Б1.В.ДВ дисциплины по выбору
<b>2.1</b>	<b>Перечень дисциплин и/или практик, усвоение которых необходимо для изучения дисциплины</b>
	Дисциплина базируется на знаниях, умениях и опыте деятельности, приобретаемых в результате изучения следующих дисциплин и/или практик: - медицинское и фармацевтическое товароведение
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:</b>
	- производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (управление и экономика фармации)
<b>3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
<p>В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть следующими компетенциями:</p> <p><b>УК-3. Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</b></p> <p>ИД<sub>УК-3</sub>-1 Вырабатывает стратегию сотрудничества и на ее основе организует отбор членов команды для достижения поставленной цели, распределяя роли в команде</p> <p>ИД<sub>УК-3</sub>-2 Планирует и корректирует работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений ее членов; распределяет поручения и делегирует полномочия членам команды</p> <p>ИД<sub>УК-3</sub>-3 Разрешает конфликты и противоречия при деловом общении на основе учета интересов всех сторон</p> <p>ИД<sub>УК-3</sub>-4 Организует дискуссии по заданной теме и обсуждение результатов работы команды с привлечением оппонентов разработанным идеям</p> <p><b>ОПК-3. Способен осуществлять профессиональную деятельность с учетом конкретных экономических, экологических, социальных факторов в рамках системы нормативно-правового регулирования сферы обращения лекарственных средств</b></p> <p>ИД<sub>ОПК-3</sub>-1 Соблюдает нормы и правила, установленные уполномоченными органами государственной власти, при решении задач профессиональной деятельности в сфере обращения лекарственных средств</p> <p>ИД<sub>ОПК-3</sub>-2 Учитывает при принятии управленческих решений экономические и социальные факторы, оказывающие влияние на финансово-хозяйственную деятельность фармацевтических организаций</p> <p><b>ОПК-4. Способен осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с этическими</b></p>	

<p><b>нормами и морально-нравственными принципами фармацевтической этики и деонтологии</b></p> <p>ИД<sub>ОПК-4</sub>-1 Осуществляет взаимодействие в системе «фармацевтический работник-посетитель аптечной организации» в соответствии с нормами фармацевтической этики и деонтологии</p> <p>ИД<sub>ОПК-4</sub>-2 Осуществляет взаимодействие в системе «фармацевтический работник-медицинский работник» в соответствии с нормами фармацевтической этики и деонтологии</p>
---

### В результате освоения дисциплины обучающийся должен

<b>3.1 Знать:</b>	Технику продвижения товаров. Факторы, влияющие на покупательский спрос, основные приемы увеличения покупательского спроса, Закон о рекламе, правила продвижения фармацевтических товаров.
<b>3.2 Уметь:</b>	Установить контакт с потребителем, грамотно выявить потребность, подобрать необходимый фармацевтический товар, презентовать его и дополнительный товар либо услугу, работать с возражениями, завершать сделку, производить консультацию по применению или использованию фармтоваров. Готовить презентации, составлять план, ФАБ - концепцию продвижения, обосновывать ключевые сообщения
<b>3.3 Иметь навык (опыт деятельности):</b>	Навыками подготовки и проведения презентаций, составления плана, ФАБ-концепции продвижения, обоснования ключевых сообщений

## 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 4.1. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Виды учебной работы	Всего часов/ЗЕ	Семестр
		9
Аудиторные занятия (всего)	108/3	
В том числе:		
Лекции	18	
Практические (лабораторные) занятия	54	
Семинары		
Самостоятельная работа	36	
Промежуточная аттестация (экзамен/зачет)	зачет	
Общая трудоемкость:		
	часы	108
	ЗЕ	3

### 4.2. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Часов	Компетенции	Литература
	<b>Раздел 1. Технология продаж фармацевтических товаров</b>	108	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.1	Обучение основным аспектам продаж: установление контактов, анализ потребностей клиента аптеки, презентация лекарственного препарата и работа с возражениями /Лек/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1

1.2	Основные коммуникационные приемы в ситуации общения с клиентом. Подготовка и проведение презентации /Лек/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.3	Типы клиентов, работа с конфликтными ситуациями/Лек/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.4	Технология не прямых продаж. Подготовка и проведение презентаций /Лек/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.5	Технология продаж в госпитальном секторе. Ф3 44 и 123 /Лек/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.6	Законодательные аспекты технологии продаж фармацевтических товаров /Лек/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.7	Технология продаж лекарственных средств, БАД к пище, минеральных вод и парафармацевтической продукции /Л/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.8	Технология продаж медицинских изделий /Лек/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.9	Типы клиентов, работа с конфликтными ситуациями /Лек/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.1	Вводное занятие. Классификация продаж /Пр/	3	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.2	Стандарты обслуживания покупателей /Пр/	3	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.3	Этапы продаж ФТ. Выявление потребностей /Пр/	6	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.4	Презентация ФТ. FAV- концепция /Пр/	6	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1

2.5	Этапы продаж. Работа с возражениями /Пр/	6	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.6	Технология продаж ФТ. Допродажа, завершение сделки /Пр/	6	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.7	Технология продаж ФТ, ролевые игры /Пр/	6	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.8	Технология непрямых продаж. Этапы /Пр/	3	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.9	Технология непрямых продаж. Подготовка и проведение презентации /Пр/	3	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.10	Технология непрямых продаж. Решение ситуационных задач /Пр/	6	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.11	Технология продаж в госпитальном секторе. Составление тех. задания /Пр/	6	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.1	Вводное занятие. Классификация продаж /СР/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.2	Стандарты обслуживания покупателей /СР/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.3	Этапы продаж ФТ. Выявление потребностей /СР/	4	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.4	Презентация ФТ. FAB- концепция /СР/	4	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1

3.5	Этапы продаж. Работа с возражениями /СР/	4	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.6	Технология продаж ФТ. Допродажа, завершение сделки /СР/	4	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.7	Технология продаж ФТ, ролевые игры /СР/	4	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.8	Технология не прямых продаж. Этапы //СР/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.9	Технология не прямых продаж. Подготовка и проведение презентации /СР/	2	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.10	Технология не прямых продаж. Решение ситуационных задач /СР/	4	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.11	Технология продаж в госпитальном секторе. Составление тех. задания /СР/	4	УК-3, ОПК-3, ОПК-4	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1

#### 4.3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование раздела дисциплины базовой части ФГОС	Содержание раздела
1.	Техника продаж фармацевтических товаров	Продажи, типы продаж. Прямые продажи. Основные типы потребителей в аптеке и работа с ними. Этапы продаж в аптеке и установление личного контакта. Выявление потребности потребителя и презентация товара. Работа с возражениями. Завершение продажи, допродажи. Поведение провизора в конфликтной ситуации. Особенности общения с пожилыми потребителями. Виды покупок (запланированные, незапланированные, не четко спланированные, импульсные). Приемы активного слушания. Качество обслуживания потребителя. ФАБ-концепция. Разработка программ лояльности. Непрямые продажи.

#### 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Лекционный материал преподается в виде проблемного изложения с демонстрацией слайдов; проведение практических занятий - основу практических занятий составляет товароведческий анализ товаров, самостоятельно проводимый студентами; Оценка текущего контроля успеваемости состоит из тестовых заданий, а также собеседования со студентом по теме выполненной им работы.

Форма проведения контрольной работы – письменная. В течение учебного времени отводятся часы для коллоквиумов по каждому пройденному разделу. Форма проведения – устная. В ходе проведения занятий по разделу «Обучение и развитие персонала подразделений продаж» используются деловые и ролевые игры, психологические тренинги.

Предусматривается приглашение представителей российских и зарубежных фармацевтических компаний.

Предусматривается система рейтингового контроля знаний студентов.

#### 6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 6.1. Контрольные вопросы и задания

1. Какова структура работы с потребителем?
2. Какие существуют методы выявления потребностей клиента? Охарактеризуйте.
3. Какие виды возражений вы знаете?
4. Охарактеризуйте методику работы с возражениями.
5. Каков алгоритм подбора плечевых тонометров?
6. В каких случаях необходимо рекомендовать потребителю механический тонометр?
7. Каков алгоритм подбора небулайзеров?
8. Каков алгоритм выбора термометра? Назовите отличительные особенности инфракрасных термометров и выгоды для клиента при их использовании.

##### Ситуационные задачи:

1. В аптеку зашел посетитель. Быстро подошел к прилавку, самостоятельно обратился в провизору: «Подберите мне что-нибудь от гриппа».



1. Составьте перечень вопросов для выявления потребностей клиента в данной ситуации. Составьте перечень безрецептурных лекарственных препаратов для максимально полного удовлетворения потребности в противовирусных средствах. .
3. Составьте ФАБ-концепцию для презентации выбранных Вами товаров.
4. Продумайте, какие могут быть возражения клиента и каким образом Вы будете с ними работать.
5. Опишите схематично этап работы с покупателем.

**2. В аптеку вошла посетительница в возрасте 40-45 лет. Остановилась возле прилавка, на котором представлены БАД для снижения массы тела.**

1. Составьте перечень вопросов для выявления потребностей клиента в данной ситуации.
2. Составьте перечень безрецептурных лекарственных препаратов для максимально полного удовлетворения потребности в противовирусных средствах. .
3. Составьте ФАБ-концепцию для презентации выбранных Вами товаров.
4. Продумайте, какие могут быть возражения клиента и каким образом Вы будете с ними работать.
5. Опишите схематично этап работы с покупателем.

**6.2. Вопросы для промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины (экзамен)**

1. Охарактеризуйте понятие «продажа»
2. Охарактеризуйте прямые и непрямые продажи
3. Охарактеризуйте активные и пассивные продажи
4. Приведите классификацию покупок, приведите примеры.
5. Приведите примеры четко спланированных покупок, нечетко спланированных покупок, импульсных покупок. Как классифицируют импульсные покупки?
6. Охарактеризуйте особенности продаж в аптеках.
7. Какова структура работы с потребителем?
8. В чем заключается принцип ASK?
9. Какие поведенческие стереотипы характеризуют понятие «продажа?»
10. Охарактеризуйте понятия AIDA и IDEALS
11. Какие существуют методы выявления потребностей клиента? Охарактеризуйте.
12. В чем заключается методика СПИН?
13. Что такое ключевое сообщение?
14. Охарактеризуйте понятие ФАБ-концепции, назовите принципы её построения.
15. Какие виды возражений вы знаете?
16. Охарактеризуйте методику работы с возражениями.
17. Выделите потребительские приоритеты при покупке ОТС - препаратов
18. Дайте определение мерчендайзингу, перечислите основные понятия
19. Назовите 6 правил мерчендайзинга
20. Каковы основные элементы мерчендайзинга в аптеке?
21. Назовите методы воздействия на покупателей при совершении ими покупок четко спланированных, нечетко спланированных, импульсных.
22. Дайте характеристику потребительским предпочтениям к аптеке.
23. Перечислите последовательность действий при завершении работы с покупателем.
24. Какова структура работы на личном визите к врачу?
25. Какие существуют методы выявления потребностей клиента? Охарактеризуйте.
26. Какие виды возражений вы знаете?
27. Охарактеризуйте методику работы с возражениями.
28. Выделите приоритеты врача при назначении лекарственных средств больному
29. Охарактеризуйте особенности непрямых продаж в аптеках.
30. Охарактеризуйте этапы работы в аптеке
31. Опишите характер работы медицинского представителя на выставках, научных конференциях

32. Дайте характеристику потребительским предпочтениям работников аптек к характеру информации о лекарственных средствах
33. Охарактеризуйте принципы этичного продвижения лекарственных средств среди врачей и провизоров.

### 6.3. Критерии оценки при текущем и промежуточном контроле (экзамене)

#### КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ОТВЕТА СТУДЕНТА ПРИ 100-БАЛЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

ХАРАКТЕРИСТИКА ОТВЕТА	Оценка ECTS	Баллы в БРС	Уровень сформированности компетентности по дисциплине	Оценка
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>	A	100-96	ВЫСОКИЙ	5 (отлично)
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>	B	95-91	ВЫСОКИЙ	5 (отлично)
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные студентом с помощью преподавателя.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>	C	90-86	СРЕДНИЙ	4 (хорошо)
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный</p>	D	85-81	СРЕДНИЙ	4 (хорошо)

вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя. В полной мере овладел компетенциями.				
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен в терминах науки. Однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом с помощью «наводящих» вопросов преподавателя. В полной мере овладел компетенциями.	Е	80-76	СРЕДНИЙ	4 (хорошо)
Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1-2 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно. Достаточный уровень освоения компетенциями	Е	75-71	НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)
Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции. Достаточный уровень освоения компетенциями	G	70-66	НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)
Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя приводят к коррекции ответа студента на поставленный вопрос. Обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции.	Н	61-65	КРАЙНЕ НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)

<p>Достаточный уровень освоения компетенциями</p> <p>Не получены ответы по базовым вопросам дисциплины или дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях.</p> <p>Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения.</p> <p>Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.</p> <p>Компетенции не сформированы</p>	I	60-0	НЕ СФОРМИРОВАНА	2
--	---	------	-----------------	---

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Рекомендуемая литература				
7.1.1. Основная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество
Л1.1	Пауков С.В.	Искусство продажи медикаментов.	Москва: МИА, 2006	100
7.1.2. Дополнительная литература				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество
Л2.1	Юданов А.Ю. [и др.]	Фармацевтический маркетинг: учеб.	М.: Ремедиум, 2008	10
Л2.2	Славич-Приступа А.С.	Реклама и мерчандайзинг в аптеке	М.: Литтерра, 2006	10
Л2.3	Славич-Приступа А.С.	Практический маркетинг для аптек	М.: Ремедиум, 2005	10
Л2.4	Федина Е.А.	Справочник провизора-консультанта: учеб. пособие	М.: МЦФЭР, 2005	10
Л2.5	Пауков С.В.	Развитие ключевых клиентов. Трудный клиент.: рук. для менеджеров	М.: МИА, 2004	5
7.1.3. Методические разработки				
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Количество
Л3.1	Бондаренко Ю.Э., Шестаков Г.Н., Ларский М.В.	Техника прямых продаж	Пятигорск, ПМФИ, 2018	50

## 7.2. Электронные образовательные ресурсы

### 7.3. Программное обеспечение

Microsoft. Office Professional Plus 2010;  
Office Professional Plus 2007;  
Office Standard XP;  
Windows 7 Professional;  
Windows Vista Business;  
Windows XP;  
ABBYY Fine Reader 8.0; 11;  
Kaspersky Antivirus 6.0.;  
Консультант+;  
ЭБС «Консультант студента»

## 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п\п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1	Технология продаж фармацевтических товаров	Учебная аудитория для проведения курсового проектирования и самостоятельной работы: № 5 (78)	Компьютеры с выходом в интернет Стол преподавателя Стол ученические Стул преподавателя Стулья ученические	1. Microsoft Office 365. Договор с ООО СТК «ВЕРШИНА» №27122016-1 от 27 декабря 2016 г. 2. Kaspersky Endpoint Security Russian Edition. 100149 Educational Renewal License 1FB61611211022338 70682. 100 лицензий. 3. Office Standard 2016. 200 лицензий OPEN 96197565ZZE1712. 4. Microsoft Open License :66237142 OPEN 96197565ZZE1712. 2017 5. Microsoft Open License : 66432164 OPEN 96439360ZZE1802. 2018. 6. Microsoft Open License : 68169617 OPEN 98108543ZZE1903. 2019.

				<p>7.Операционные системы OEM, OS Windows XP; OS Windows 7; OS Windows 8; OS Windows 10. На каждом системном блоке и/или моноблоке и/или ноутбуке. Номер лицензии скопирован в ПЗУ аппаратного средства и/или содержится в наклеенном на устройство стикере с голографической защитой.</p> <p>8.Система автоматизации управления учебным процессом ООО «Лаборатория ММИС»</p> <p>9.Доступ к личному кабинету в системе «4Portfolio». Договор № В-21.03/2017 203 от 29 марта 2017</p> <p>10.Доступ к личному кабинету в системе «ЭИОС»</p> <p>11. Система электронного тестирования VeralTestProfessional</p> <p>2.7. Акт предоставления прав № ИТ178496 от 14.10.2015 (бессрочно)</p>
2		<p>Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации:</p>	<p>Стол преподавателя  Столы ученические  Стул преподавателя  Стулья ученические  Витрины с накопителем и фризом  Доска</p>	

		ауд. № 7 (80)		
3		<p>Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования материальная комната(47)</p>	<p>Аппарат слуховой электронный U-2M1          ТОНДИ          Бандаж грыжевой паховый Б-432          Бандаж для голеностопного сустава          Бандаж для коленного сустава          Бандаж для плеча и предплечья          Бандаж для тазобедренного сустава          Бандаж для шейного отдела          Бандаж до и после родовой          Бандаж компрессионный на бедро          Бандаж послеоперационный детский          Бандаж при опущении внутренних орг.малого таза          Бандаж согревающий          Весы AND электронные диагностические          Весы Beurer электронные диагностические (стекло)          Весы бытовые эл. OMRO HN-283          Глюкометр ONE TOUCH HORIZON          Глюкометр Orfium с тестполосками/контр . р-бр/ланц          Глюкометр SENSOCARD ЭЛЕКТРОНИКА          Глюкометр Уан-тач          Ультра</p>	

			<p>Зубная щетка звук OMRON Ингалятор WN-112K компрессионный Ингалятор WN-115K компрессионный детский Ингалятор WN-116 U ультразвуковой Ингалятор компр. OMRON Корректор осанки (Реклинатор) Корсет грудопоясничный Костыли AMFC 11- 14 с опорой под локоть Костыли AMUCO традиционные подмышечные Краниокласт Краниокласт Массажер FR 22R для лица с инфрокрасным прогревом Массажер NOZOMI 101-МН Массажер КВВ 1000 ШИАЦУ с инфрокрасным прогревом Массажер КМ 30 универсальный с 4- мя насадками MEDIKAL Массажер КМ 850 пульсирующий для тела MEDIKAL Массажер медицинский для тела большой «Чуда- банка» Массажер медицинский для тела большой «Чудо- варежка» Массажер медицинский для тела малый «Чудо- варежка»</p>	
--	--	--	--	--



			<p>Определитель жира.отл. OMRON BF-306 Определитель жира B-400 Пикфлоуметр PFM20 Стетофонедоскоп «Адьютор» Стетофонедоскоп CS Medica CS-421 Тазомер акушерский металлический Термометр OMRON (MC-246-RU) Термометр OMRON (MC-341-RU) Термометр OMRON (MC-343 -F-RU) Термометр OMRON I-Temp (MC-271W- E) Тонометр ANDавтоматический на запястье Тонометр ANDавтоматический на запястье Тонометр C.S 107 Тонометр C.S 105 Тонометр LD-70 механический с металлическим кольц. б/стет Тонометр Micrjlife со стетоскопом в компл. С мет.кольц Тонометр OMRON M2 Тонометр OMRON M1 Compact Тонометр OMRON M3 Тонометр OMRON R2 Тонометр OMRON R3 Тонометр OMRON S1 Тонометр OMRON M6 Тонометр OMRON c</p>	
--	--	--	---	--

			адап. И манжетом Тонометр механический МТ-10 Тонометр С.S 106 с/ф Трость телескоп.метал.четы рехопорная Трость телескоп металл.бронза Трость телескоп. металл.черная Увлажнитель полости рта AND UN-101 ультразвуковой Фиксатор лучезапястного сустава Фонарь FOCUSray 889 Ходунки опора прогулочные с колесами 1-замок Ходунки-опора прогулочные с колесами 2-замка Часы- пульсотонометр РМ- 20 Шагомер OMRON YJ-203-TD (ор.чер.) Шагомер OMRON HJ-152W-E (бел.,красн.) Эл.мас.мед OMRON (HV-F 158-E) Эл.мас.мед OMRON E-2 ELIT Электрогрелка терапевтическая медицинская 4уровн.нагр.	
--	--	--	---	--

## **9. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

**9.1. Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья** при необходимости осуществляется с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

**9.2. В целях освоения рабочей программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья кафедра обеспечивает:**

- 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 справочной информации о расписании учебных занятий;
  - присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;
  - выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);
- 2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:
  - надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;
- 3) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:
  - возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

**9.3. Образование обучающихся с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.**

**9.4. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.**

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Категории студентов	Формы
С нарушением слуха	- в печатной форме; - в форме электронного документа;
С нарушением зрения	- в печатной форме увеличенным шрифтом; - в форме электронного документа; - в форме аудиофайла;
С нарушением опорно-двигательного аппарата	- в печатной форме; - в форме электронного документа; - в форме аудиофайла;

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

**Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.**

Перечень фондов оценочных средств, соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы для студентов с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья включает следующие оценочные средства:

Категории студентов	Виды оценочных средств	Формы контроля и оценки результатов
С нарушением слуха	тест	преимущественно письменная проверка
С нарушением	собеседование	преимущественно устная проверка

зрения		(индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	решение дистанционных тестов, контрольные вопросы	организация контроля с помощью электронной оболочки MOODLE, письменная проверка

Студентам с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья увеличивается время на подготовку ответов к зачёту.

## **2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций**

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся. При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

1. инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме);

2. доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, задания зачитываются ассистентом);
3. доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, с использованием услуг ассистента, устно).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) может проводиться в несколько этапов.

#### **Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья предоставляются основная и дополнительная учебная литература в виде электронного документа в фонде библиотеки и/или в электронно-библиотечных системах. А также предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература и специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования

#### **Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

#### **Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения:

- лекционная аудитория – мультимедийное оборудование, мобильный радиокласс (для студентов с нарушениями слуха); источники питания для индивидуальных технических средств;
- учебная аудитория для практических занятий (семинаров) мультимедийное оборудование, мобильный радиокласс (для студентов с нарушениями слуха);
- учебная аудитория для самостоятельной работы – стандартные рабочие места с персональными компьютерами; рабочее место с персональным компьютером, с программой экранного доступа, программой экранного увеличения и брайлевским дисплеем для студентов с нарушением зрения.

В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, должно быть предусмотрено соответствующее количество мест для обучающихся с учётом ограничений их здоровья.

В учебные аудитории должен быть беспрепятственный доступ для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

## **АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Основная образовательная программа высшего образования  
Специальность 33.05.01 Фармация (уровень специалитета)**

**Дисциплина «Технология продаж фармацевтических товаров»**

- 1. Общая трудоемкость дисциплины:** 3 зачетных единицы, 108 часов.
- 2. Цель дисциплины:** дать студентам необходимые знания, умения и навыки в области технологии продаж фармацевтических товаров.
- 3. Задачами дисциплины:**
  - приобретение теоретических знаний в области изучения потребительной стоимости, потребительных свойств, других категорий и характеристик фармацевтических и медицинских товаров; упаковки, маркировки, факторов, формирующих и сохраняющих потребительные стоимости; классификации и кодирования; вопросов, связанных с заключением договоров, транспортированием, приемкой, хранением, реализацией, потреблением, утилизацией и уничтожением фармацевтических товаров.
  - формирование умения использовать современные методологические подходы и методические приемы исследования потребительной стоимости и потребительных свойств

фармацевтических товаров, методы реализации лекарственных препаратов и др. фармацевтических товаров, стимулирования сбыта  
- приобретение умения работы с нормативными, техническими документами, упаковкой и маркировкой ФТ; фармацевтическими и медицинскими товарами, носителями товароведческой информации

#### **4. Основные разделы дисциплины:**

**Раздел 1. Технологии продаж фармацевтических товаров**

#### **5. Результаты освоения дисциплины:**

**Знать:** Технику продвижения товаров. Факторы, влияющие на покупательский спрос, основные приемы увеличения покупательского спроса, Закон о рекламе, правила продвижения фармацевтических товаров.

**Уметь:** Установить контакт с потребителем, грамотно выявить потребность, подобрать необходимый фармацевтический товар, презентовать его и дополнительный товар либо услугу, работать с возражениями, завершать сделку, производить консультацию по применению или использованию фармтоваров. Готовить презентации, составлять план, ФАБ- концепцию продвижения, обосновывать ключевые сообщения

**Владеть:** Навыками подготовки и проведения презентаций, составления плана, ФАБ- концепции продвижения, обоснования ключевых сообщений

#### **6. Перечень компетенций, вклад в формирование которых осуществляет дисциплина:**

ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13, .

**7. Виды учебной работы:** лекция-визуализация, практические занятия, решение ситуационных задач, самостоятельная работа.

**8. Промежуточная аттестация по дисциплине: зачёт в 9 семестре.**