

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

**УТВЕРЖДАЮ**

И.О. директора института

\_\_\_\_\_ М.В. Черников

«31» августа 2021 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, 2021

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 27.08.2021г.

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 2021 г.

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

**Рабочая программа дисциплины согласована с библиотекой**

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

**Внешняя рецензия дана** доктором химических наук, профессором кафедры продуктов питания и товароведения Института сервиса, туризма и дизайна (филиала) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования СКФУ в г. Пятигорске Маршалкиным М.Ф. (рецензия прилагается).

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

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

протокол №1 от «31» августа 2021 г.

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

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании Ученого совета протокол №1 от «31» августа 2021 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	<input type="checkbox"/> приобретение теоретических знаний в области изучения потребительных свойств, других категорий и характеристик фармацевтических и медицинских товаров; вопросов, связанных с заключением договоров, транспортированием, приемкой, хранением, реализацией, потреблением, утилизацией и уничтожением фармацевтических товаров.  <input type="checkbox"/> 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
<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>	
В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть следующими компетенциями: – способность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу; (ОК – 1) – готовность к саморазвитию, самореализации, самообразованию, использованию творческого потенциала; (ОК – 5) – способность использовать основы экономических и правовых знаний в профессиональной деятельности; (ОПК – 3) – способность к оказанию консультативной помощи медицинским работникам и потребителям лекарственных препаратов в соответствии с инструкцией по применению лекарственного препарата. (ПК – 13)	
<b>В результате освоения дисциплины обучающийся должен</b>	
<b>3.1</b>	<b>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</b>	<b>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</b>	<b>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	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	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	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	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	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.3	Типы клиентов, работа с конфликтными ситуациями/Лек/	2	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1

1.4	Технология непрямых продаж. Подготовка и проведение презентаций /Лек/	2	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	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	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.6	Законодательные аспекты технологии продаж фармацевтических товаров /Лек/	2	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	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	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.8	Технология продаж медицинских изделий /Лек/	2	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
1.9	Типы клиентов, работа с конфликтными ситуациями /Лек/	2	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.1	Вводное занятие. Классификация продаж /Пр/	3	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.2	Стандарты обслуживания покупателей /Пр/	3	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.3	Этапы продаж ФТ. Выявление потребностей /Пр/	6	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.4	Презентация ФТ. FAB- концепция /Пр/	6	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.5	Этапы продаж. Работа с возражениями /Пр/	6	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.6	Технология продаж ФТ. Допродажа, завершение сделки /Пр/	6	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1

2.7	Технология продаж ФТ, ролевые игры /Пр/	6	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.8	Технология непрямых продаж. Этапы /Пр/	3	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	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	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
2.10	Технология непрямых продаж. Решение ситуационных задач /Пр/	6	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	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	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.1	Вводное занятие. Классификация продаж /СР/	2	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.2	Стандарты обслуживания покупателей /СР/	2	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.3	Этапы продаж ФТ. Выявление потребностей /СР/	4	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.4	Презентация ФТ. FAB- концепция /СР/	4	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.5	Этапы продаж. Работа с возражениями /СР/	4	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.6	Технология продаж ФТ. Допродажа, завершение сделки /СР/	4	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1

3.7	Технология продаж ФТ, ролевые игры /СР/	4	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.8	Технология непрямых продаж. Этапы //СР/	2	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.9	Технология непрямых продаж. Подготовка и проведение презентации /СР/	2	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	Л1.1 Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5, Л3.1
3.10	Технология непрямых продаж. Решение ситуационных задач /СР/	4	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	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	ОК-1, ОК-5, ОПК-3, ПК-13	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 не прямых 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</p>	B	95-91	ВЫСОКИЙ	5 (отлично)

<p>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>				
<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 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.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>	D	85-81	СРЕДНИЙ	4 (хорошо)
<p>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.</p> <p>В полной мере овладел компетенциями.</p>	E	80-76	СРЕДНИЙ	4 (хорошо)
<p>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.</p> <p>Достаточный уровень освоения компетенциями</p>	F	75-71	НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)
<p>Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов.</p>	G	70-66	НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)

<p>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.</p> <p>Достаточный уровень освоения компетенциями</p>				
<p>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.</p> <p>Достаточный уровень освоения компетенциями</p>	Н	61-65	КРАЙНЕ НИЗКИЙ	3 (удовлетворительно)
<p>Не получены ответы по базовым вопросам дисциплины или 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. 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.

				<p>3. Office Standard 2016. 200 лицензий OPEN 96197565ZZE1712.</p> <p>4. Microsoft Open License :66237142 OPEN 96197565ZZE1712. 2017</p> <p>5. Microsoft Open License : 66432164 OPEN 96439360ZZE1802. 2018.</p> <p>6. Microsoft Open License : 68169617 OPEN 98108543ZZE1903. 2019.</p> <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>
--	--	--	--	--

				11. Система электронного тестирования VeralTestProfessional 2.7. Акт предоставления прав № ИТ178496 от 14.10.2015 (бессрочно)
2		Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: ауд. № 7 (80)	Стол преподавателя Столы ученические Стул преподавателя Стулья ученические Витрины с накопителем и фризом Доска	
3		Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования материальная комната(47)	Аппарат слуховой электронный U-2М1 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	

			<p>Весы AND электронные диагностические</p> <p>Весы Beurer электронные диагностические (стекло)</p> <p>Весы бытовые эл. OMRON HN-283</p> <p>Глюкометр ONE TOUCH HORIZON</p> <p>Глюкометр Orfium с тестполосками/контр . р-бр/ланц</p> <p>Глюкометр SENSOCARD</p> <p>ЭЛЕКТРОНИКА</p> <p>Глюкометр Уан-гач</p> <p>Ультра</p> <p>Зубная щетка звук OMRON</p> <p>Ингалятор WN-112K компрессионный</p> <p>Ингалятор WN-115K компрессионный детский</p> <p>Ингалятор WN-116</p> <p>U ультразвуковой</p> <p>Ингалятор компр. OMRON</p> <p>Корректор осанки (Реклинатор)</p> <p>Корсет грудопоясничный</p> <p>Костыли AMFC 11- 14 с опорой под локоть</p> <p>Костыли AMUCO традиционные подмышечные</p> <p>Краниокласт</p> <p>Краниокласт</p> <p>Массажер FR 22R для лица с инфрокрасным прогревом</p> <p>Массажер NOZOMI 101-МН</p> <p>Массажер KBV 1000</p> <p>ШИАЦУ с инфрокрасным прогревом</p>	
--	--	--	---	--

			<p> 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»  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 </p>	
--	--	--	---	--



			<p> кольц. б/стет  Тонometr Micrjlife  со стетоскопом в  компл. С мет.кольц  Тонometr OMRON  M2  Тонometr OMRON  M1 Compact  Тонometr OMRON  M3  Тонometr OMRON  R2  Тонometr OMRON  R3  Тонometr OMRON  S1  Тонometr OMRON  M6  Тонometr OMRON с  адап. И манжетом  Тонometr  механический MT-10  Тонometr C.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-  пульсотохometr PM-  20  Шагомер OMRON  YJ-203-TD (ор.чер.)  Шагомер OMRON </p>	
--	--	--	--	--

			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 зрения	собеседование	преимущественно устная проверка (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.**