

**Филиал Частного Профессионального образовательного учреждения
«Международный Открытый Колледж Современного Управления»
в городе Нальчике**

ОДОБРЕНО
На заседании Педагогического совета
ФЧПОУ «МОКСУ» в г. Нальчике
Протокол № 1
От «01» июня 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ
Руководитель филиала
ФЧПОУ «МОКСУ» в г. Нальчике
Тазкенова А.И.
Приказ № 1 от «01» июня 2021 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.14 Маркетинговая деятельность аптечных организаций

Специальность:
33.02.01 - Фармация,
базовой подготовки

г. Нальчик, 2021 г.

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.14 «Маркетинговая деятельность аптечных организаций» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования: 33.02.01 - Фармация

Разработчик:

Башиева Халимат Муталифовна, преподаватель ФЧПОУ «МОКСУ» в г. Нальчике



Рецензенты:

Лигидов Рамазан Муаедович, кандидат экономических наук, преподаватель Кабардино-Балкарского Государственного Университета им. Х.М. Бербекова.



(подпись)

Байзулаев Салих Ахматович, кандидат экономических наук, преподаватель Кабардино-Балкарского Государственного Университета им. Х.М. Бербекова.



(подпись)

Содержание

1. Пояснительная записка.....	
1.1.Общая характеристика учебной дисциплины	4
1.2.Место учебной дисциплины в учебном плане.....	4
2. Содержание учебной дисциплины.....	
2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы	6
2.2. Тематический план и содержание дисциплины	7
3. Условия реализации программы дисциплины.....	10
4. Контроль и оценка результатов освоения дисциплины.....	11

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины (далее рабочая программа) – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 33.02.01 Фармация в части освоения основного вида профессиональной деятельности.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся **должен уметь:**

1. Организовывать прием, хранение лекарственных средств, лекарственного растительного сырья и товаров аптечного ассортимента в соответствии с требованиями нормативно-правовой базы.
2. Отпускать лекарственные средства населению, в том числе по льготным рецептам и по требованиям учреждений здравоохранения.
3. Продавать изделия медицинского назначения и другие товары аптечного ассортимента.
4. Участвовать в оформлении торгового зала.
- 5 Информировать население, медицинских работников учреждений здравоохранения о товарах аптечного ассортимента.
- 6.Соблюдать правила санитарно-гигиенического режима, охраны труда, техники безопасности и противопожарной безопасности.
- 7.Оказывать первую медицинскую помощь.
- 8.Оформлять документы первичного учета.

В результате освоения учебной дисциплины учащийся должен знать принципы:

- организации хранения лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента;
- организации отпуска лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента;
- реализации товаров аптечного ассортимента;

уметь:

- применять современные технологии и давать обоснованные рекомендации при отпуске товаров аптечного ассортимента;
 - оформлять торговый зал с использованием элементов мерчандайзинга;
 - соблюдать условия хранения лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента;
 - информировать потребителей о правилах сбора, сушки и хранения лекарственного растительного сырья;
- 5
- использовать вербальные и невербальные способы общения в профессиональной деятельности;

знать:

- идентификацию товаров аптечного ассортимента;
- принципы эффективного общения,
- нормативные документы, регламентирующие санитарно-гигиенический режим аптечных учреждений и гигиену аптечных работников.

Профессиональные компетенции, определенные ФГОС СПО:

ПК 1.1. Организовывать прием, хранение лекарственных средств, лекарственного растительного сырья и товаров аптечного ассортимента в соответствии с требованиями нормативно-правовой базы;

ПК 1.2. Отпускать лекарственные средства населению, в том числе по льготным рецептам и по требованиям учреждений здравоохранения.

ПК 1.3. Продавать изделия медицинского назначения и другие товары аптечного ассортимента;

ПК 2.1. Изготавливать лекарственные формы по рецептам и требованиям учреждений здравоохранения;

ПК 2.2. Изготавливать внутриаптечную заготовку и фасовать лекарственные средства для последующей реализации

ПК 2.3. Владеть обязательными видами внутриаптечного контроля лекарственных средств.

ПК 2.4. Соблюдать правила санитарно-гигиенического режима, охраны труда, техники безопасности и противопожарной безопасности.

ПК 2.5. Оформлять документы первичного учета.

ПК 3.1. Анализировать спрос на товары аптечного ассортимента.

ПК 3.2. Организовывать работу структурных подразделений аптеки и осуществлять руководство аптечной организацией.

ПК 3.3. Оформлять заявки поставщикам на товары аптечного ассортимента.

ПК 3.4. Участвовать в формировании ценовой политики.

ПК 3.5. Участвовать в организации оптовой торговли.

ПК 3.6. Оформлять первичную учетно-отчетную документацию.

В результате освоения учебной дисциплины у обучающихся формируются личностные результаты:

- ЛР 1** Осознающий себя гражданином и защитником великой страны
- ЛР 2** Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций
- ЛР 3** Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих
- ЛР 4** Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»
- ЛР 5** Демонстрирующий приверженность к родной культуре, исторической памяти на основе любви к Родине, родному народу, малой родине, принятию традиционных ценностей многонационального народа России
- ЛР 6** Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях
- ЛР 7** Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.
- ЛР 8** Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп.

- Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства
- Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях
- ЛР 9**
- Забочающийся о защите окружающей среды, собственной и чужой безопасности, в том числе цифровой
- ЛР 10**
- Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры
- ЛР 11**
- Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания
- ЛР 12**
- Сохраняющий национально-культурную идентичность в условиях поликультурного образовательного процесса
- ЛР 13**
- Непрерывно совершенствующий профессиональные навыки через дополнительное профессиональное образование (программы повышения квалификации и программы профессиональной переподготовки), наставничество, а также стажировки, использование дистанционных образовательных технологий (образовательный портал и вебинары), тренинги в симуляционных центрах, участие в конгрессных мероприятиях
- ЛР 14**
- Соблюдающий врачебную тайну, принципы медицинской этики в работе с пациентами, их законными представителями и коллегами
- ЛР 15**
- Проявляющий сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности
- ЛР 17**
- Демонстрирующий готовность и способность вести диалог с другими людьми, достигать в нем взаимопонимания, находить общие цели и сотрудничать для их достижения в профессиональной деятельности
- ЛР 18**
- Способный планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие
- ЛР 21**

1.3. Количество часов на освоение программы профессионального модуля:

Количество часов на освоение рабочей программы учебной дисциплины: организация деятельности аптек и ее структурных подразделений.

максимальной учебной нагрузки обучающегося 75 часа, в том числе:

- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 50 часов;
- самостоятельной работы обучающегося 25 часов.

**2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	75
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	50
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	25
в том числе:	
1. Работа с учебной литературой. 2. Создание опорных конспектов. 3. Решение ситуационных (профессиональных) задач. 4. Изучение нормативной документации.	
Итоговая аттестация в форме зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект) (если предусмотрены)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Раздел 1.	<i>Медицинское и фармацевтическое товароведение</i>		
Тема 1.1.	Содержание учебного материала	2	
1	Эволюция содержания и форм маркетинга. Базовые категории маркетинга. Особенности маркетинга в здравоохранении		2
	Практические занятия: 1. Введение. Предмет маркетинг, его история и задачи 2. Базовые категории маркетинга, его задачи. Виды маркетинга.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 1.2.	Содержание учебного материала	2	
	Практические занятия: изучение основ и общих терминов маркетинга	4	
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 1.3.	Содержание учебного материала	2	
1	Товар с позиции маркетинга		2
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 1.4.	Содержание учебного материала	2	
1	Маркетинговые исследования рынка		2
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 1.5.	Содержание учебного материала	2	
1	1. Рынок с позиции маркетинга 2. Понятие рыночной ситуации		2

	Самостоятельная работа обучающихся	2	
2	Анализ рыночных возможностей фирмы: выявление рынков, отбор целевых рынков, оценка и прогнозирование спроса, сегментирование рынка, отбор целевых сегментов рынка, позиционирование товара на рынке	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
3	Маркетинговые исследования ассортимента	2	2
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 1.6.	Содержание учебного материала	2	
1	1. Ассортимент: понятие, виды 2. Показатели ассортимента 3. Методы изучения ассортимента ЛС: маркетинговый анализ ассортимента ЛС на региональном или локальном рынке, анализ ассортимента по врачебным назначениям, ABC – анализ, XYZ – анализ, социологические методы исследования ассортимента 4. Формирование ассортиментной политики фармацевтической организации		3
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 1.7.	Содержание учебного материала	2	
1	Конкурентный анализ		2
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Тема 1.8.	Содержание учебного материала	2	
1	Потребитель с позиции маркетинга		2
	Самостоятельная работа обучающихся	1	
Раздел 2.	Основы экономического анализа	*	
Тема 2.1.	Содержание учебного материала	2	
1	Маркетинговые коммуникации		1

	Самостоятельная работа обучающихся	2	
Тема 2.2.	Содержание учебного материала	2	
	1 Технологии продвижения лекарственных средств: мерчандайзинг		1
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
Тема 2.3.	Содержание учебного материала	2	
	1 Технологии продвижения лекарственных средств: реклама		1
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
Раздел 3.	<i>Основы экономического анализа</i>		
Тема 3.1.	Содержание учебного материала	1	
	1 Продвижение товаров: основные понятия		1
	2 Маркетинговое планирование, значение для организации	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	3 Анализ финансово-хозяйственной деятельности как важнейшая составляющая экономического анализа Виды экономического анализа и его информационное обеспечение. Анализ состояния и использования основных фондов и организационно-технического уровня производства.	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	4 Анализ и управление объемом производства и реализации продукции.	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	5 Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов предприятия	2	1
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
Тема 3.2.	Содержание учебного материала	1	3
	1 Анализ и прогнозирование торговой и хозяйственно-финансовой деятельности. Анализ и прогнозирование торговой и хозяйственно-финансовой деятельности		

	Самостоятельная работа обучающихся	3	
	Практические работы	8	
	Всего:	75	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения: 1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств); 2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством); 3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

- Ученические парты - 8 шт.
- Ученические стулья – 16 шт.
- Стол преподавателя – 1 шт.
- Стул преподавателя – 1 шт.
- Доска – 1 шт. Тумба для папок - 1 шт.
- Стенды по темам курса – 6 шт.

Ноутбук преподавателя Lenovo – 1 шт., с лицензионным программным обеспечением: Windows10, Microsoft Office 2010 (Word, Excel, PowerPoint), Avast Antivirus, колонки volume - 1 шт., интерактивная доска -1 шт. Экран – 1шт., колонки volume, презентационный материал.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Цахаев, Р.К. Маркетинг : учебник / Р.К. Цахаев, Т.В. Муртузалиева. – 5-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 550 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573172>

Дополнительные источники:

1. Хотмирова, О. В. Управление и экономика фармации : методические указания / О. В. Хотмирова. — Брянск : Брянский ГАУ, 2018. — 106 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/133092>
2. Чупандина, Е.Е. Управление и экономика фармации : курс лекций : в 3 ч / Е.Е. Чупандина ; Министерство образования и науки РФ, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Воронежский государственный университет». – Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2015. – Ч. 1. Организация фармацевтической деятельности. – 232 с. : схем., табл. – (Учебник Воронежского государственного университета). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=441586>

Интернет-источники:

<http://ivo.garant.ru/>

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
<p>В результате освоения учебной дисциплины обучающийся <u>должен уметь:</u></p> <p>1.1 Организовывать прием, хранение лекарственных средств, лекарственного растительного сырья и товаров аптечного ассортимента в соответствии с требованиями нормативно-правовой базы.</p> <p>1.2. Отпускать лекарственные средства населению, в том числе по льготным рецептам и по требованиям учреждений здравоохранения.</p> <p>1.3 Продавать изделия медицинского назначения и другие товары аптечного ассортимента.</p> <p>1.4 Участвовать в оформлении торгового зала.</p> <p>1.5 Информировать население, медицинских работников учреждений здравоохранения о товарах аптечного ассортимента.</p> <p>1.6 Соблюдать правила санитарно-гигиенического режима, охраны труда, техники безопасности и противопожарной безопасности.</p> <p>1.7 Оказывать первую медицинскую помощь.</p> <p>1.8 Оформлять документы первичного учета.</p> <p>В результате освоения учебной дисциплины учащийся должен знать принципы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • организации хранения лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента; • организации отпуска лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента; • реализации товаров аптечного ассортимента; <p><u>уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • применять современные технологии и давать обоснованные рекомендации при отпуске товаров аптечного ассортимента; • оформлять торговый зал с использованием элементов мерчандайзинга; • соблюдать условия хранения лекарственных средств и товаров аптечного ассортимента; • информировать потребителей о правилах сбора, сушки и хранения лекарственного растительного сырья; <p style="text-align: center;">5</p> <ul style="list-style-type: none"> • использовать вербальные и невербальные способы общения в профессиональной деятельности; <p><u>знать:</u></p>	<p style="text-align: center;">тестирование; устный и письменный опрос</p> <p style="text-align: center;">самостоятельная работа на решение задач</p> <p style="text-align: center;">тестирование</p> <p style="text-align: center;">реферат доклад</p> <p style="text-align: center;">тестирование</p> <p style="text-align: center;">самостоятельная работа тестирование</p> <p style="text-align: center;">реферат тестирование</p> <p style="text-align: center;">самостоятельная работа</p> <p style="text-align: center;">тестирование</p> <p style="text-align: center;">реферат</p>

<ul style="list-style-type: none">• идентификацию товаров аптечного ассортимента;• принципы эффективного общения,• нормативные документы, регламентирующие санитарно-гигиенический режим аптечных учреждений и гигиену аптечных работников.	
---	--

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу ОП.14 Маркетинговая деятельность аптечных организаций
по специальности 33.02.01 Фармация

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.14 Маркетинговая деятельность аптечных организаций является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по данной специальности.

Рабочая программа включает следующие разделы:

1. Паспорт рабочей программы учебной дисциплины.
2. Структура и содержание учебной дисциплины.
3. Условия реализации учебной дисциплины.
4. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины.

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС СПО по специальности 33.02.01 Фармация, локальным нормативным актом «Положение о рабочей программе учебной дисциплины и профессионального модуля ЧПОУ «Международный Открытый Колледж Современного Управления», учебным планом колледжа.

В паспорте рабочей программы указана область применения программы, место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена.

Перечень умений, знаний, общих и профессиональных компетенций соответствует требованиям ФГОС СПО по специальности 33.02.01 Фармация.

Количество часов на освоение программы учебной дисциплины ОП.14 Маркетинговая деятельность аптечных организаций соответствует учебному плану колледжа. Содержание учебного материала соответствует умениям и знаниям, перечисленным в паспорте рабочей программы.

Содержательное и почасовое распределение соответствуют специфике основных показателей оценки результатов обучения. Перечислены различные виды самостоятельной работы обучающихся сформулированные через деятельность.

В таблице 2.2. «Тематический план и содержание учебной дисциплины» все графы и строки заполнены, сумма по каждому столбцу равна максимальной нагрузке, уровень освоения учебного материала определен с учетом формируемых умений в процессе выполнения практических занятий, самостоятельной работы.

Результаты обучения сформулированы однозначно для понимания и оценивания. Наименование знаний и умений совпадает с указанными в паспорте рабочей программы. Комплекс форм и методов контроля умений и знаний приобретает систему достоверной оценки уровня освоения дисциплины и соответствует результатам обучения, в т.ч. общим и профессиональным компетенциям.

Оформление и содержание рабочей программы учебной дисциплины ОП.14 Маркетинговая деятельность аптечных организаций не вызывает замечаний. Данная рабочая программа может быть рекомендована к практическому применению.

Рецензент:

Байзулаев Салих Ахматович, кандидат экономических наук, преподаватель Кабардино-Балкарского Государственного Университета им. Х.М. Бербекова.



(подпись)

Рецензия

на рабочую программу ОП.14 Маркетинговая деятельность аптечных организаций ОПОП по специальности СПО 33.02.01 Фармация

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.14 Маркетинговая деятельность аптечных организаций является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по данной специальности.

Содержание рабочей программы не вызывает замечаний и полностью соответствует требованиям, предъявляемым к такого рода материалам.

В программе

- определено место учебной дисциплины в структуре ОПОП;
- четко сформулированы цели и задачи данной учебной дисциплины. Все перечисленные в ней общие и профессиональные компетенции соответствуют ФГОС СПО по специальности;
- распределен общий объем времени на обязательную аудиторную учебную нагрузку обучающихся (в том числе практических занятий) и на их самостоятельную работу, что полностью соответствует учебному плану.

Рабочая программа дисциплины ОП.14 Маркетинговая деятельность аптечных организаций составлена таким образом, что позволяет обучающимся: изучать теоретический материал на хорошем уровне, успешно овладевать другими учебными дисциплинами, пользоваться справочной литературой и современными информационными средствами.

При составлении рабочей программы учтена взаимосвязь знаний, полученных обучающимися по смежным дисциплинам.

В рабочей программе отражены основные требования, предъявляемые к обучающимся, при изучении дисциплины ОП.14 Маркетинговая деятельность аптечных организаций. Указано, что необходимо знать, уметь при изучении каждого раздела, а также перечислены формы и методы контроля и оценки результатов обучения.

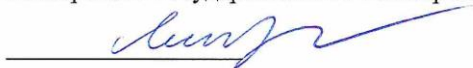
Содержание учебного материала соответствует требованиям к знаниям, умениям, навыкам по разделам и темам, а применяемые в программе понятия и термины - современному требованию образования.

Заключение рецензента:

Оформление и содержание рабочей программы учебной дисциплины ОП.14 Маркетинговая деятельность аптечных организаций не вызывает замечаний. Данная рабочая программа может быть рекомендована к практическому применению.

Рецензент:

Лигидов Рамазан Муаедович, кандидат экономических наук, преподаватель Кабардино-Балкарского Государственного Университета им. Х.М. Бербекова.



(подпись)