



УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_/ О.В. Юсупова

06 2022 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### Б1.В.ДВ.01.01 «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях»

|  |   |
|--|---|
| Код и направление подготовки (специальность) | 33.05.01 Фармация   |
| Направленность (профиль)                     | Фармация  |
| Квалификация                                 | Провизор  |
| Форма обучения                               | Очная   |
| Год начала подготовки                        | 2023  |
| Институт / факультет                         | Институт инженерно-экономического и гуманитарного образования |
| Выпускающая кафедра                          | кафедра "Экономика и управление организацией"                 |
| Кафедра-разработчик                          | кафедра "Экономика и управление организацией"                 |
| Объем дисциплины, ч. / з.е.                  | 108 / 3   |
| Форма контроля (промежуточная аттестация)    | Зачет   |

**Б1.В.ДВ.01.01 «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях»**

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) **33.05.01 Фармация**, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от № 27 марта 2018 г. №219 (№219 от 27.03.2018) и соответствующего учебного плана.

Разработчик РПД:

Профессор, доктор  
медицинских наук, доцент  

---

(должность, степень, ученое звание)



Ю.В Первова

---

(ФИО)

Заведующий кафедрой



А.В. Васильчиков, доктор  
экономических наук, доцент  

---

(ФИО, степень, ученое звание)

**СОГЛАСОВАНО:**

Председатель методического совета  
факультета / института (или учебно-  
методической комиссии)



П.Г Лабзина, кандидат  
педагогических наук, доцент

---

(ФИО, степень, ученое звание)

Руководитель образовательной  
программы



Ю.В. Первова, доктор  
медицинских наук, доцент  

---

(ФИО, степень, ученое звание)

## Содержание

|  |    |
|--|----|
| 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы .....   | 4  |
| 2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы .....   | 7  |
| 3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся ..... | 7  |
| 4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам), с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий .....  | 8  |
| 4.1 Содержание лекционных занятий .....  | 8  |
| 4.2 Содержание лабораторных занятий .....  | 10 |
| 4.3 Содержание практических занятий .....  | 10 |
| 4.4. Содержание самостоятельной работы .....   | 11 |
| 5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю) .....   | 13 |
| 6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения .....  | 13 |
| 7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем .....  | 13 |
| 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) .....   | 14 |
| 9. Методические материалы .....  | 14 |
| 10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) .....  | 16 |

# 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

| Наименование категории (группы) компетенций | Код и наименование компетенции   | Код и наименование индикатора достижения компетенции  | Результаты обучения (знать, уметь, владеть, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции)   |
|---|--|---|---|
| Профессиональные компетенции                |  |   |   |
| Не предусмотрено                            | ПК-2 Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации | ПК-2.1 Проводит фармацевтическую экспертизу рецептов и требований-накладных, а также их регистрацию и таксировку в установленном порядке  | Владеть навыками фармацевтической экспертизы рецептов/требований, проверки оформления прописи, способами применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте. Навыками таксировки рецептов и требований. Навыками регистрации рецептов и требований в установленном порядке |
|   |  |   | Знать требования к проверке оформления прописи, способы применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте   |
|   |  |   | Уметь проводить фармацевтическую экспертизу всех форм рецептов/требований/на соответствие действующих нормативных правовых актов  |
|   |  | ПК-2.2 Реализует и отпускает лекарственные препараты для медицинского применения и другие товары аптечного ассортимента физическим лицам, а также отпускает их в подразделения медицинских организаций, контролируя соблюдение порядка отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента | Владеть навыками розничной продажи, отпуска лекарственных препаратов по рецептам и без рецепта врача с консультацией по способу применения, противопоказаниям, побочным действиям, взаимодействию с пищей и другими группами лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.  |
|   |  |   | Знать современный ассортимент лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания, способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги  |
|   |  |   | Уметь осуществлять учет и отпуск лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в аптечных организациях в соответствии с установленными требованиями   |

|   |  |  |
|---|--|--|
|   | ПК-2.3 Осуществляет делопроизводство по ведению кассовых, организационно-распорядительных, отчетных документов при розничной реализации  | Владеть навыками делопроизводства по ведению кассовых, организационно-распорядительных отчетных документов   |
|   |  | Знать требования к ведению отчетной документации в фармацевтических организациях, профессиональное делопроизводство  |
|   |  | Уметь вести кассовые, организационно-распорядительные, отчетные документы и нормативные правовые акты в области фармации   |
|   | ПК-2.4 Осуществляет делопроизводство по ведению, организационно-распорядительных, платежных отчетных документов при оптовой реализации   | Владеть навыками заключения и контроля исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг   |
|   |  | Знать порядок ценообразования на лекарственные средства, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов   |
|   |  | Уметь организовывать и обеспечивать документооборот фармацевтической организации, включая любые виды отчетности, в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами   |
|   | ПК-2.5 Осуществляет предпродажную подготовку, организует и проводит выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале и (или) витринах отделов аптечной организации   | Владеть методами анализа результатов проводимых мероприятий и их эффективности для планирования дальнейшей работы  |
|   |  | Знать мерчандайзинг в аптечных организациях  |
|   |  | Уметь осуществлять предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах/отделов в соответствии с действующими нормативными правовыми актами и правилами хранения |
| ПК-3 Способен осуществлять фармацевтическое информирование и консультирование при отпуске и реализации лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента | ПК-3.1 Оказывает информационно - консультационную помощь посетителям аптечной организации при выборе лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента, а также по вопросам их рационального применения, с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм | Владеть навыками оказания информационно-консультационной помощи при выборе безрецептурных ЛП и других товаров аптечного ассортимента   |

|  |   |  |
|--|---|--|
|  |   | <p>Знать современный ассортимент ЛП по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, ассортимент товаров аптечного ассортимента</p> <p>Уметь проводить информационно - просветительскую работу по пропаганде здорового образа жизни, рациональному применению ЛП</p>  |
|  | <p>ПК-3.2 Информировывает медицинских работников о лекарственных препаратах, их синонимах и аналогах, возможных побочных действиях и взаимодействиях, с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм</p>  | <p>Владеть навыками информирования врачей о новых современных ЛП, синонимах и аналогах, о возможных побочных действиях ЛП, их взаимодействии</p> <p>Знать современные методы и подходы к обеспечению качества фармацевтической помощи.</p> <p>Уметь изучать информационные потребности врачей</p>  |
|  | <p>ПК-3.3 Принимает решение о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или аналогичные препараты в установленном порядке на основе информации о группах лекарственных препаратов и синонимов в рамках одного международного не патентованного наименования и ценам на них с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм</p> | <p>Владеть навыками информирования и подбора синонимов и аналогов ЛС</p> <p>Знать суть понятия рациональное применение лекарственных препаратов, биофармацевтические особенности лекарственных форм, синонимы, аналоги лекарственных препаратов, их побочные действия, и взаимодействия.</p> <p>Уметь принимать решения о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или аналогичные препараты, учитывая стоимость и особенности лекарственных форм</p> |
| <p>ПК-7 Способен к применению средств и методов мерчандайзинга для эффективного продвижения товаров аптечного ассортимента</p> | <p>ПК-7.1 Проводит предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале</p>  | <p>Владеть навыками анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них</p>   |

|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
|  |  |   | Знать перечень товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами   |
|  |  |   | Уметь регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента  |
|  |  | ПК-7.2 Участвует в формировании ассортиментной политики и создании благоприятной атмосферы аптечного учреждения | Владеть навыками организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам  |
|  |  |   | Знать современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги |
|  |  |   | Уметь осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента  |

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы: **часть, формируемая участниками образовательных отношений**

| Код компетенции | Предшествующие дисциплины                    | Параллельно осваиваемые дисциплины   | Последующие дисциплины  |
|-----------------|--|--|---|
| ПК-2            | Медицинское и фармацевтическое товароведение | Лекарственные формы, применяемые в гомеопатии  | Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена;<br>Производственная практика: практика по управлению и экономике фармацевтических организаций |
| ПК-3            | Клиническая фармакология;<br>Фармакология    | Клиническая фармакология;<br>Лекарственные формы, применяемые в гомеопатии;<br>Финансовый менеджмент в фармацевтических организациях | Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена;<br>Производственная практика: практика по фармацевтическому консультированию и информированию |
| ПК-7            | Медицинское и фармацевтическое товароведение |  | Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена  |

## 3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

| Вид учебной работы   | Всего часов / часов в электронной форме | 9 семестр часов / часов в электронной форме |
|--|---|---|
| <b>Аудиторная контактная работа (всего),</b><br>в том числе: | 48                                      | 48  |
| Лекции   | 16                                      | 16  |
| Практические занятия   | 32                                      | 32  |
| <b>Внеаудиторная контактная работа, КСР</b>                  | 3                                       | 3   |
| <b>Самостоятельная работа (всего),</b><br>в том числе:       | 57                                      | 57  |
| подготовка к практическим занятиям                           | 57                                      | 57  |
| <b>Итого: час</b>  | 108                                     | 108   |
| <b>Итого: з.е.</b>   | 3                                       | 3   |

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

| № раздела | Наименование раздела дисциплины      | Виды учебной нагрузки и их трудоемкость, часы |    |    |     |             |
|-----------|--------------------------------------|---|----|----|-----|-------------|
|           |                                      | ЛЗ  | ЛР | ПЗ | СРС | Всего часов |
| 1         | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | 16  | 0  | 32 | 57  | 105         |
|           | <b>КСР</b>                           | 0   | 0  | 0  | 0   | 3           |
|           | <b>Итого</b>                         | 16  | 0  | 32 | 57  | 108         |

##### 4.1 Содержание лекционных занятий

| № занятия        | Наименование раздела                 | Тема лекции                                  | Содержание лекции<br>(перечень дидактических единиц:<br>рассматриваемых подтем, вопросов)  | Количество часов / часов в электронной форме |
|------------------|--------------------------------------|--|--|--|
| <b>9 семестр</b> |                                      |  |  |  |
| 1                | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Понятие, сущность и значение мерчандайзинга. | Понятие и значение мерчандайзинга. Сущность мерчандайзинга, его трактовки, виды мерчандайзинга, цели и функции. Основные процедуры и специфика мерчандайзинга в аптеке. Сущность системы мерчандайзинга и ее элементы. | 2  |



|                          |                                      |  |   |           |
|--------------------------|--------------------------------------|--|---|-----------|
| 2                        | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Поведение покупателя в торговом зале.                          | Поведение покупателя в торговом зале. Процесс принятия решения о покупке. Поведение потребителя при совершении покупки. Свойства восприятия. Воздействие на акт покупки через восприятие. Типология движения по аптеке. Зоны обзора. Категории покупок  | 2         |
| 3                        | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Планировка торгового зала.                                     | Планировка торгового зала. Виды технологической планировки торгового зала: линейная (решетка), боксовая (трек или петля), смешанная, выставочная и свободная (произвольная). Размещение отделов и деление торговой площади на три зоны (адаптации, покупки и возвращения). Горячие и холодные зоны торгового зала.  | 2         |
| 4                        | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Планировка торгового зала.                                     | Распределение торговых площадей<br>Принципы размещения товаров.<br>Лучшие места в торговом зале.<br>Возможности для покупателя и продавца, обеспечиваемые за счет распределения товаров. Особенности размещения отдельных групп товаров.  | 2         |
| 5                        | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Особенности выкладки товаров в торговом зале аптеки.           | Особенности выкладки товаров в торговом зале аптеки. Понятие, типы и критерии выкладки товаров. Уровни выкладки. Правила выкладки. Правило представления. Правило «лицом к покупателю». Правило определения места на полках. Правило приоритетных мест.   | 2         |
| 6                        | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Внутриаптечная информация и сэмплинг.                          | Внутриаптечная информация и сэмплинг как инструменты мерчандайзинга. Понятие, цели и формы сэмплинга. Виды сэмплинга. Требования к POS материалам. Принципы оформления.   | 2         |
| 7                        | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Внутриаптечная информация и сэмплинг                           | Распределение мест продажи.<br>Номенклатура POS-продукции. Вид и размещение POS-материалов.<br>Функциональное назначение POS-материалов.  | 2         |
| 8                        | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Влияние атмосферы и чувственных компонентов на процесс покупки | Влияние атмосферы и чувственных компонентов на процесс покупки. Невербальные методики воздействия (звук, запах, свет и цвет) на покупателя. Виды звукового ряда в аптеке: 1) фоновая музыка; 2) звуковая реклама; 3) информационно-консультационные сообщения. Фармацевтическое консультирование. Основные функции и приемы освещения. Влияние чувственных компонентов на принятие решения покупателем. | 2         |
| <b>Итого за семестр:</b> |                                      |  |   | <b>16</b> |

## 4.2 Содержание лабораторных занятий

Учебные занятия не реализуются.

## 4.3 Содержание практических занятий

| № занятия        | Наименование раздела                 | Тема практического занятия                   | Содержание практического занятия<br>(перечень дидактических единиц:<br>рассматриваемых подтем, вопросов)   | Количество часов / часов в электронной форме |
|------------------|--------------------------------------|--|--|--|
| <b>9 семестр</b> |                                      |  |  |  |
| 1                | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Понятие, сущность и значение мерчандайзинга. | Понятие, сущность и значение мерчандайзинга. Особенности мерчандайзинга в аптеках различных видов и типов. Происхождение и эволюция мерчандайзинга.  | 2  |
| 2                | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Понятие, сущность и значение мерчандайзинга. | Развитие мерчандайзинга на современном этапе. Влияние технологий мерчандайзинга на ресурс времени покупателя. Категорийный и визуальный мерчандайзинг  | 2  |
| 3                | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Поведение покупателя в торговом зале.        | Поведение покупателя в торговом зале. Место физиологии человека, психофизики и психофизиологии в формировании теоретических основ и научно - практических принципов разработки технологий мерчандайзинга.                            | 2  |
| 4                | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Поведение покупателя в торговом зале.        | Анализ поведения современного покупателя в аптеке. Применение теории "Шаг за шагом" для мотивации покупателя в торговом зале аптеки.   | 2  |
| 5                | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Поведение покупателя в торговом зале.        | Использование модели поведения потребителей для предсказания и формирования поведения потребителя в торговом зале аптеки.  | 2  |
| 6                | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Планировка торгового зала.                   | Планировка торгового зала. Формирование маршрутов движения покупателей на основе подходов мерчандайзинга. Влияние системы размещения оборудования на управление движением покупателей внутри аптеки и вид планировки торгового зала. | 2  |
| 7                | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Планировка торгового зала.                   | Современные тенденции технологического проектирования аптеки. Дизайн торгового зала.   | 2  |

|                          |                                      |  |  |           |
|--------------------------|--------------------------------------|--|--|-----------|
| 8                        | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Планировка торгового зала.                                     | Сущность и отличительные особенности продажи товаров по методу ABC. Сочетание "Метода импульсивных продаж" и "Метода ABC". «Холодные зоны» и «Горячие зоны» аптеки.  | 2         |
| 9                        | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Особенности выкладки товаров в торговом зале аптеки.           | Особенности выкладки товаров в торговом зале аптеки. Преимущества и недостатки различных типов выкладки товаров.   | 2         |
| 10                       | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Особенности выкладки товаров в торговом зале аптеки.           | Правила выкладки: лицом к покупателю, определения места на полках торгового оборудования и в торговом зале аптеки, приоритетных мест, комфорта восприятия.   | 2         |
| 11                       | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Особенности выкладки товаров в торговом зале аптеки.           | Особенности выкладки рецептурных и ОТС-препаратов, препаратов, требующих особых условий хранения   | 2         |
| 12                       | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Внутриаптечная информация и сэмплинг.                          | Внутриаптечная информация и сэмплинг как инструменты мерчандайзинга. P.O.S. материалы для наружного оформления. Технология оформления. P.O.S. материалы для оформления входа. Технология оформления. P.O.S. материалы для оформления торговых залов. | 2         |
| 13                       | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Внутриаптечная информация и сэмплинг                           | Технология оформления. P.O.S. материалы для оформления мест выкладки товаров. Технология оформления. P.O.S. материалы для оформления прикассовых зон   | 2         |
| 14                       | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Влияние атмосферы и чувственных компонентов на процесс покупки | Влияние атмосферы и чувственных компонентов на процесс покупки.  | 2         |
| 15                       | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Влияние атмосферы и чувственных компонентов на процесс покупки | Оформление витрин аптеки. Дизайн и оформление фасада. Важность вывески аптеки. Оформление территории около аптеки как элемент мерчандайзинга.  | 2         |
| 16                       | Мерчандайзинг в аптечных учреждениях | Влияние атмосферы и чувственных компонентов на процесс покупки | Ошибки мерчандайзинга.   | 2         |
| <b>Итого за семестр:</b> |                                      |  |  | <b>32</b> |
| <b>Итого:</b>            |                                      |  |  | <b>32</b> |

#### 4.4. Содержание самостоятельной работы

| Наименование раздела                 | Вид самостоятельной работы         | Содержание самостоятельной работы<br>(перечень дидактических единиц: рассматриваемых подтем, вопросов)   | Количество часов |
|--------------------------------------|------------------------------------|--|------------------|
| <b>9 семестр</b>                     |                                    |  |                  |
| Мерчендайзинг в аптечных учреждениях | Подготовка к практическим занятиям | <p>1. Какие показатели относятся к относительным показателям эффективности мерчендайзинга? 2. Какие зоны выделяют в торговом зале? 3. Что предполагает выкладка по товарным группам? 4. Дисплейная выкладка товара? 5. Правило «золотого треугольника»? 6. От чего зависят выкладка и оформление товаров? 7. Что понимается под выкладкой товара 8. Товарный ассортимент – это.... 9. Что относится к "теплым зонам" торгового зала? 10. Что располагают в "холодных зонах" торгового зала? 11. Где неблагоприятные зоны выкладки товара? 12. Где должны находиться товары, приносящие максимальную прибыль? 13. Правило Парето? 14. Покупка, совершаемая под влиянием момента, эмоций – это... 15. На ценнике обязательно должно быть кроме наименования лекарственных средств еще и.... 16. Рекламные материалы на ножке, которые одним концом прикрепляются к поверхности – это... 17. В "горячих зонах" торгового зала располагают товары.... 18. Холодные зоны торгового зала – это..... 19. Витрины, на которых выложены лекарства, действующие на один орган, но вызывающие разные эффекты – это..... 20. Подвесные макеты изделия, выполненные в величину, превышающую натуральную – это..... 21. Товары, обнаружение которых напоминает посетителю о необходимости совершения покупки - это..... 22. Какие виды средств рекламы используются на местах продажи? 23. Какова цель устройства дополнительных мест продажи? 24. На какие группы делятся товары в зависимости от спроса? 25. Сформулируйте взаимосвязь фейсинга и SKU. 26. Назовите два основных типа выкладки. 27. Назовите приоритетные места покупок в аптеке. 28. Перечислите три основных правила мерчендайзинга, составляющих его основу. 29. Задачи мерчендайзинга? 30. Что такое мерчендайзинг? Какова конечная цель мерчендайзинга?</p> | 57               |
| <b>Итого за семестр:</b>             |                                    |  | <b>57</b>        |

### 5. Перечень учебной литературы и учебно-методического обеспечения по дисциплине (модулю)

| № п/п                     | Библиографическое описание  | Ресурс НТБ СамГТУ (ЭБС СамГТУ, IPRbooks и т.д.) |
|---------------------------|---|---|
| Основная литература       |   |   |
| 1                         | Менеджмент; Вузовское образование, 2018.- Режим доступа: <a href="https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  72358">https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  72358</a>  | Электронный ресурс                              |
| 2                         | Умный мерчандайзинг; Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019.- Режим доступа: <a href="https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  83152">https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  83152</a>  | Электронный ресурс                              |
| Дополнительная литература |   |   |
| 3                         | Комментарий к Федеральному закону от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (3-е издание переработанное и дополненное); Ай Пи Эр Медиа, 2015.- Режим доступа: <a href="https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  49174">https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  49174</a> | Электронный ресурс                              |
| 4                         | Новые подходы к экономике; Ай Пи Эр Медиа, 2018.- Режим доступа: <a href="https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  74970">https://elib.samgtu.ru/getinfo?uid=els_samgtu  iprbooks  74970</a>  | Электронный ресурс                              |

Доступ обучающихся к ЭР НТБ СамГТУ ([elib.samgtu.ru](http://elib.samgtu.ru)) осуществляется посредством электронной информационной образовательной среды университета и сайта НТБ СамГТУ по логину и паролю.

### 6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

При проведении лекционных занятий используется мультимедийное оборудование.

Организовано взаимодействие обучающегося и преподавателя с использованием электронной информационной образовательной среды университета.

| № п/п | Наименование  | Производитель          | Способ распространения |
|-------|---|------------------------|------------------------|
| 1     | Microsoft Office 2010 Open License Academic           | Microsoft (Зарубежный) | Лицензионное           |
| 2     | Microsoft Windows 7 Professional операционная система | Microsoft (Зарубежный) | Лицензионное           |

### 7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем

| № п/п | Наименование  | Краткое описание  | Режим доступа             |
|-------|---|---|---------------------------|
| 1     | Библиотека учебно-методической литературы системы "Единое окно" | <a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a> | Ресурсы открытого доступа |

|   |  |   |  |
|---|--|---|--|
| 2 | Электронная медицинская библиотека       | <a href="http://BooksMed.Com">BooksMed.Com</a>  | Ресурсы открытого доступа                    |
| 3 | eLIBRARY.ru                              | <a href="http://www.eLIBRARY.ru/">http://www.eLIBRARY.ru/</a>   | Российские базы данных ограниченного доступа |
| 4 | Электронная библиотека изданий СамГТУ    | <a href="http://irbis.samgtu.local/cgi-bin/irbis64r_01/cgiirbis_64.exe">http://irbis.samgtu.local/cgi-bin/irbis64r_01/cgiirbis_64.exe</a> | Российские базы данных ограниченного доступа |
| 5 | Электронно-библиотечная система IPRbooks | <a href="http://www.iprbookshop.ru/">http://www.iprbookshop.ru/</a>   | Российские базы данных ограниченного доступа |

## 8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

### Лекционные занятия

Аудитория для проведения лекционных занятий, оснащена мультимедийным оборудованием (ноутбук, колонки, настенный проекционный экран, проектор), с выходом в сеть Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду СамГТУ. Аудитория оборудована специализированной мебелью: столы, стулья для обучающихся, стол, стул для преподавателя, доска

### Практические занятия

Аудитория для проведения практических занятий, оснащена мультимедийным оборудованием (ноутбук, колонки, настенный проекционный экран, проектор), с выходом в сеть Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду СамГТУ. Аудитория оборудована специализированной мебелью: столы и стулья для обучающихся; стол и стул для преподавателя, доска

### Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены

### Самостоятельная работа

Аудитория для самостоятельной работы, оснащена компьютерной техникой с подключением к сети Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду СамГТУ; учебной мебелью: столы, стулья для обучающихся, стол и стул для преподавателя; читальный зал НТБ СамГТУ (аудитория 125, корпус №1)

## 9. Методические материалы

### Методические рекомендации при работе на лекции

До лекции студент должен просмотреть учебно-методическую и научную литературу по теме лекции с тем, чтобы иметь представление о проблемах, которые будут разбираться в лекции.

Перед началом лекции обучающимся сообщается тема лекции, план, вопросы, подлежащие рассмотрению, доводятся основные литературные источники. Весь учебный материал, сообщаемый преподавателем, должен не просто прослушиваться. Он должен быть активно воспринят, т.е. услышан, осмыслен, понят, зафиксирован на бумаге и закреплен в памяти. Приступая к слушанию нового учебного материала, полезно мысленно установить его связь с ранее изученным. Следя за техникой чтения лекции (акцент на существенном, повышение тона, изменение ритма, пауза и т.п.), необходимо вслед за преподавателем уметь выделять основные категории, законы и определять их содержание, проблемы, предполагать их возможные решения, доказательства и выводы. Осуществляя такую работу, можно значительно облегчить себе понимание учебного материала, его конспектирование и дальнейшее

изучение.

Конспектирование лекции позволяет обработать, систематизировать и лучше сохранить полученную информацию с тем, чтобы в будущем можно было восстановить в памяти основные, содержательные моменты. Типичная ошибка, совершаемая обучающимся, дословное конспектирование речи преподавателя. Как правило, при записи «слово в слово» не остается времени на обдумывание, анализ и синтез информации. Отбирая нужную информацию, главные мысли, проблемы, решения и выводы, необходимо сокращать текст, строить его таким образом, чтобы потом можно было легко в нем разобраться. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых можно будет делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. С окончанием лекции работа над конспектом не может считаться завершённой. Нужно еще восстановить отдельные места, проверить, все ли понятно, уточнить что-то на консультации и т.п. с тем, чтобы конспект мог быть использован в процессе подготовки к практическим занятиям, зачету, экзамену. Конспект лекции – незаменимый учебный документ, необходимый для самостоятельной работы.

## Методические рекомендации при подготовке и работе на практическом занятии

Практические занятия по дисциплине проводятся в целях выработки практических умений и приобретения навыков в решении профессиональных задач.

Рекомендуется следующая схема подготовки к практическому занятию:

1. ознакомление с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы;
2. проработка конспекта лекции;
3. чтение рекомендованной литературы;
4. подготовка ответов на вопросы плана практического занятия;
5. выполнение тестовых заданий, задач и др.

Подготовка обучающегося к практическому занятию производится по вопросам, разработанным для каждой темы практических занятий и (или) лекций. В процессе подготовки к практическим занятиям, необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы.

Работа студентов во время практического занятия осуществляется на основе заданий, которые выдаются обучающимся в начале или во время занятия. На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике занятий. Обучающимся необходимо обращать внимание на основные понятия, алгоритмы, определять практическую значимость рассматриваемых вопросов. На практических занятиях обучающиеся должны уметь выполнить расчет по заданным параметрам или выработать определенные решения по обозначенной проблеме. Задания могут быть групповые и индивидуальные. В зависимости от сложности предлагаемых заданий, целей занятия, общей подготовки обучающихся преподаватель может подсказать обучающимся алгоритм решения или первое действие, или указать общее направление рассуждений. Полученные результаты обсуждаются с позиций их адекватности или эффективности в рассмотренной ситуации.

## Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы

Организация самостоятельной работы обучающихся ориентируется на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей, переход от поточного к индивидуализированному обучению с учетом потребностей и возможностей обучающегося.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Самостоятельная работа реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий;
- на лекциях, практических занятиях;
- в контакте с преподавателем вне рамок расписания;
- на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.;
- в библиотеке, дома, на кафедре при выполнении обучающимся учебных и практических задач.

Эффективным средством осуществления обучающимся самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, к изданиям электронных библиотечных систем.

## **10. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)**

Фонд оценочных средств представлен в приложении № 1.



Приложение 1 к рабочей программе дисциплины  
Б1.В.ДВ.01.01 «Мерчандайзинг в аптечных  
учреждениях»

**Фонд оценочных средств  
по дисциплине  
Б1.В.ДВ.01.01 «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях»**

|   |   |
|---|---|
| <b>Код и направление подготовки (специальность)</b> | 33.05.01 Фармация   |
| <b>Направленность (профиль)</b>                     | Фармация  |
| <b>Квалификация</b>                                 | Провизор  |
| <b>Форма обучения</b>                               | Очная   |
| <b>Год начала подготовки</b>                        | 2023  |
| <b>Институт / факультет</b>                         | Институт инженерно-экономического и гуманитарного образования |
| <b>Выпускающая кафедра</b>                          | кафедра "Экономика и управление организацией"                 |
| <b>Кафедра-разработчик</b>                          | кафедра "Экономика и управление организацией"                 |
| <b>Объем дисциплины, ч. / з.е.</b>                  | 108 / 3   |
| <b>Форма контроля (промежуточная аттестация)</b>    | Зачет   |

**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю),  
соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной  
программы**

| Наименование категории (группы) компетенций | Код и наименование компетенции   | Код и наименование индикатора достижения компетенции  | Результаты обучения (знать, уметь, владеть, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции)   |
|---|--|---|---|
| Профессиональные компетенции                |  |   |   |
| Не предусмотрено                            | ПК-2 Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации | ПК-2.1 Проводит фармацевтическую экспертизу рецептов и требований-накладных, а также их регистрацию и таксировку в установленном порядке  | Владеть навыками фармацевтической экспертизы рецептов/требований, проверки оформления прописи, способами применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте. Навыками таксировки рецептов и требований. Навыками регистрации рецептов и требований в установленном порядке |
|   |  |   | Знать требования к проверке оформления прописи, способы применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте   |
|   |  |   | Уметь проводить фармацевтическую экспертизу всех форм рецептов/требований/на соответствие действующих нормативных правовых актов  |
|   |  | ПК-2.2 Реализует и отпускает лекарственные препараты для медицинского применения и другие товары аптечного ассортимента физическим лицам, а также отпускает их в подразделения медицинских организаций, контролируя соблюдение порядка отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента | Владеть навыками розничной продажи, отпуска лекарственных препаратов по рецептам и без рецепта врача с консультацией по способу применения, противопоказаниям, побочным действиям, взаимодействию с пищей и другими группами лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.  |
|   |  |   | Знать современный ассортимент лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания, способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги  |
|   |  |   | Уметь осуществлять учет и отпуск лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в аптечных организациях в соответствии с установленными требованиями   |

|   |  |  |
|---|--|--|
|   | ПК-2.3 Осуществляет делопроизводство по ведению кассовых, организационно-распорядительных, отчетных документов при розничной реализации  | Владеть навыками делопроизводства по ведению кассовых, организационно-распорядительных отчетных документов   |
|   |  | Знать требования к ведению отчетной документации в фармацевтических организациях, профессиональное делопроизводство  |
|   |  | Уметь вести кассовые, организационно-распорядительные, отчетные документы и нормативные правовые акты в области фармации   |
|   | ПК-2.4 Осуществляет делопроизводство по ведению, организационно-распорядительных, платежных отчетных документов при оптовой реализации   | Владеть навыками заключения и контроля исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг   |
|   |  | Знать порядок ценообразования на лекарственные средства, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов   |
|   |  | Уметь организовывать и обеспечивать документооборот фармацевтической организации, включая любые виды отчетности, в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами   |
|   | ПК-2.5 Осуществляет предпродажную подготовку, организует и проводит выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале и (или) витринах отделов аптечной организации   | Владеть методами анализа результатов проводимых мероприятий и их эффективности для планирования дальнейшей работы  |
|   |  | Знать мерчандайзинг в аптечных организациях  |
|   |  | Уметь осуществлять предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах/отделов в соответствии с действующими нормативными правовыми актами и правилами хранения |
| ПК-3 Способен осуществлять фармацевтическое информирование и консультирование при отпуске и реализации лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента | ПК-3.1 Оказывает информационно - консультационную помощь посетителям аптечной организации при выборе лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента, а также по вопросам их рационального применения, с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм | Владеть навыками оказания информационно-консультационной помощи при выборе безрецептурных ЛП и других товаров аптечного ассортимента   |

|   |  |  |
|---|--|--|
|   |  | <p>Знать современный ассортимент ЛП по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, ассортимент товаров аптечного ассортимента</p> <p>Уметь проводить информационно - просветительскую работу по пропаганде здорового образа жизни, рациональному применению ЛП</p>  |
|   | ПК-3.2 Информировать медицинских работников о лекарственных препаратах, их синонимах и аналогах, возможных побочных действиях и взаимодействиях, с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм  | <p>Владеть навыками информирования врачей о новых современных ЛП, синонимах и аналогах, о возможных побочных действиях ЛП, их взаимодействии</p> <p>Знать современные методы и подходы к обеспечению качества фармацевтической помощи.</p> <p>Уметь изучать информационные потребности врачей</p>  |
|   | ПК-3.3 Принимает решение о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или аналогичные препараты в установленном порядке на основе информации о группах лекарственных препаратов и синонимов в рамках одного международного не патентованного наименования и ценам на них с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм | <p>Владеть навыками информирования и подбора синонимов и аналогов ЛС</p> <p>Знать суть понятия рациональное применение лекарственных препаратов, биофармацевтические особенности лекарственных форм, синонимы, аналоги лекарственных препаратов, их побочные действия, и взаимодействия.</p> <p>Уметь принимать решения о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или аналогичные препараты, учитывая стоимость и особенности лекарственных форм</p> |
| ПК-7 Способен к применению средств и методов мерчандайзинга для эффективного продвижения товаров аптечного ассортимента | ПК-7.1 Проводит предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале  | Владеть навыками анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них  |

|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
|  |  |   | Знать перечень товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами   |
|  |  |   | Уметь регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента  |
|  |  | ПК-7.2 Участвует в формировании ассортиментной политики и создании благоприятной атмосферы аптечного учреждения | Владеть навыками организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам  |
|  |  |   | Знать современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги |
|  |  |   | Уметь осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента  |

### Матрица соответствия оценочных средств запланированным результатам обучения

| Код индикатора достижения компетенции   | Результаты обучения  | Оценочные средства          | Текущий контроль успеваемости | Промежуточная аттестация |
|---|--|-----------------------------|-------------------------------|--------------------------|
| <b>Мерчандайзинг в аптечных учреждениях</b>   |  |                             |                               |                          |
| ПК-2.1 Проводит фармацевтическую экспертизу рецептов и требований- накладных, а также их регистрацию и таксировку в установленном порядке | <b>Знать</b> требования к проверке оформления прописи, способы применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте   | тест, доклад, решение задач | Да                            | Нет                      |
|   |  | зачет                       | Нет                           | Да                       |
|   | <b>Уметь</b> проводить фармацевтическую экспертизу всех форм рецептов/требований/на соответствие действующих нормативных правовых актов  | тест, доклад, решение задач | Да                            | Нет                      |
|   |  | зачет                       | Нет                           | Да                       |
|   | <b>Владеть</b> навыками фармацевтической экспертизы рецептов/требований, проверки оформления прописи, способами применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте. Навыками таксировки рецептов и требований. Навыками регистрации рецептов и требований в установленном порядке | тест, доклад, решение задач | Да                            | Нет                      |
|   |  | зачет                       | Нет                           | Да                       |

|   |   |   |                             |     |     |
|---|---|---|-----------------------------|-----|-----|
| ПК-2.2 Реализует и отпускает лекарственные препараты для медицинского применения и другие товары аптечного ассортимента физическим лицам, а также отпускает их в подразделения медицинских организаций, контролируя соблюдение порядка отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента | <b>Уметь</b> осуществлять учет и отпуск лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в аптечных организациях в соответствии с установленными требованиями  | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|   |   | зачет   | Нет                         | Да  |     |
|   | <b>Знать</b> современный ассортимент лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания, способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги   | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|   |   | зачет   | Нет                         | Да  |     |
|   | <b>Владеть</b> навыками розничной продажи, отпуска лекарственных препаратов по рецептам и без рецепта врача с консультацией по способу применения, противопоказаниям, побочным действиям, взаимодействию с пищей и другими группами лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента. | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|   |   | зачет   | Нет                         | Да  |     |
|   | ПК-2.3 Осуществляет делопроизводство по ведению кассовых, организационно-распорядительных, отчетных документов при розничной реализации   | <b>Владеть</b> навыками делопроизводства по ведению кассовых, организационно-распорядительных отчетных документов   | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|   |   |   | зачет                       | Нет | Да  |
| <b>Знать</b> требования к ведению отчетной документации в фармацевтических организациях, профессиональное делопроизводство  |   | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|   |   | зачет   | Нет                         | Да  |     |
| <b>Уметь</b> вести кассовые, организационно-распорядительные, отчетные документы и нормативные правовые акты в области фармации   |   | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|   |   | зачет   | Нет                         | Да  |     |
| ПК-2.4 Осуществляет делопроизводство по ведению, организационно-распорядительных, платежных отчетных документов при оптовой реализации  |   | <b>Уметь</b> организовывать и обеспечивать документооборот фармацевтической организации, включая любые виды отчетности, в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|   |   |   | зачет                       | Нет | Да  |
|   | <b>Знать</b> порядок ценообразования на лекарственные средства, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов   | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|   |   | зачет   | Нет                         | Да  |     |
|   | <b>Владеть</b> навыками заключения и контроля исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг   | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|   |   | зачет   | Нет                         | Да  |     |

|  |  |                             |     |     |
|--|--|-----------------------------|-----|-----|
| ПК-2.5 Осуществляет предпродажную подготовку, организует и проводит выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале и (или) витринах отделов аптечной организации   | <b>Владеть</b> методами анализа результатов проводимых мероприятий и их эффективности для планирования дальнейшей работы   | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|  |  | зачет                       | Нет | Да  |
|  | <b>Знать</b> мерчандайзинг в аптечных организациях   | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|  |  | зачет                       | Нет | Да  |
|  | <b>Уметь</b> осуществлять предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах/отделов в соответствии с действующими нормативными правовыми актами и правилами хранения          | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|  |  | зачет                       | Нет | Да  |
| ПК-3.1 Оказывает информационно - консультационную помощь посетителям аптечной организации при выборе лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента, а также по вопросам их рационального применения, с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм | <b>Владеть</b> навыками оказания информационно-консультационной помощи при выборе безрецептурных ЛП и других товаров аптечного ассортимента  | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|  |  | зачет                       | Нет | Да  |
|  | <b>Знать</b> современный ассортимент ЛП по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, ассортимент товаров аптечного ассортимента | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|  |  | зачет                       | Нет | Да  |
|  | <b>Уметь</b> проводить информационно - просветительскую работу по пропаганде здорового образа жизни, рациональному применению ЛП   | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|  |  | зачет                       | Нет | Да  |
| ПК-3.2 Информировует медицинских работников о лекарственных препаратах, их синонимах и аналогах, возможных побочных действиях и взаимодействиях, с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм  | <b>Уметь</b> изучать информационные потребности врачей   | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|  |  | зачет                       | Нет | Да  |
|  | <b>Знать</b> современные методы и подходы к обеспечению качества фармацевтической помощи.  | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|  |  | зачет                       | Нет | Да  |
|  | <b>Владеть</b> навыками информирования врачей о новых современных ЛП, синонимах и аналогах, о возможных побочных действиях ЛП, их взаимодействиях  | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|  |  | зачет                       | Нет | Да  |

|  |  |   |                             |     |     |
|--|--|---|-----------------------------|-----|-----|
| ПК-3.3 Принимает решение о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или аналогичные препараты в установленном порядке на основе информации о группах лекарственных препаратов и синонимов в рамках одного международного не патентованного наименования и ценам на них с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм | <b>Владеть</b> навыками информирования и подбора синонимов и аналогов ЛС   | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|  |  | зачет   | Нет                         | Да  |     |
|  | <b>Знать</b> суть понятия рациональное применение лекарственных препаратов, биофармацевтические особенности лекарственных форм, синонимы, аналоги лекарственных препаратов, их побочные действия, и взаимодействия.          | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|  |  | зачет   | Нет                         | Да  |     |
|  | <b>Уметь</b> принимать решения о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или аналогичные препараты, учитывая стоимость и особенности лекарственных форм  | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|  |  | зачет   | Нет                         | Да  |     |
|  | ПК-7.1 Проводит предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале  | <b>Владеть</b> навыками анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них              | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|  |  |   | зачет                       | Нет | Да  |
| <b>Знать</b> перечень товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами   |  | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|  |  | зачет   | Нет                         | Да  |     |
| <b>Уметь</b> регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента  |  | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|  |  | зачет   | Нет                         | Да  |     |
| ПК-7.2 Участвует в формировании ассортиментной политики и создании благоприятной атмосферы аптечного учреждения  |  | <b>Уметь</b> осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента | тест, доклад, решение задач | Да  | Нет |
|  |  |   | зачет                       | Нет | Да  |
|  | <b>Знать</b> современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|  |  | зачет   | Нет                         | Да  |     |
|  | <b>Владеть</b> навыками организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам  | тест, доклад, решение задач   | Да                          | Нет |     |
|  |  | зачет   | Нет                         | Да  |     |



## Перечень вопросов

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

## **Критерии и шкала оценивания результатов изучения дисциплины на промежуточной аттестации**

Оценка «зачтено» во время ответа на зачете выставляется студенту, который

- демонстрирует глубокие систематизированные знания по предмету, владеет приемами рассуждения и сопоставляет материал из разных источников: теорию связывает с практикой, другими темами данного курса, других изучаемых предметов;
- правильно, аргументировано отвечает на все вопросы, с приведением примеров;
- правильно и грамотно строит свою речь;
- верно выполнил индивидуальные задания.

Оценка «не зачтено» во время ответа на зачете выставляется студенту, который

- не справился с 50% вопросов билета, в ответах на другие вопросы допустил существенные ошибки;
- не смог ответить на дополнительные вопросы, предложенные преподавателем;
- не выполнил или выполнил с ошибками индивидуальные задания.

## **Критерии и шкала оценивания результатов изучения дисциплины на промежуточной аттестации (экзамен)**

Шкала оценивания:

«Отлично» — выставляется, если сформированность заявленных индикаторов компетенций 90% более (в соответствии с картами компетенций ОП): обучающийся показал прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы из результатов анализа конкретных ситуаций;

«Хорошо» — выставляется, если сформированность заявленных индикаторов компетенций на 80% и более (в соответствии с картами компетенций ОП): обучающийся показал прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты анализа конкретных ситуаций;

«Удовлетворительно» — выставляется, если сформированность заявленных индикаторов компетенций 60% и более (в соответствии с картами компетенций ОП): обучающийся показал знание основных положений фактического материала, умение получить с помощью преподавателя правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной литературой;

«Неудовлетворительно» — выставляется, если сформированность заявленных индикаторов компетенций менее чем 59% (в соответствии с картами компетенций ОП): при ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений фактического материала, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины.