

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ИНГУШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

ХИМИКО-БИОЛОГИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра химии

СОГЛАСОВАН

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель образовательной программы

И.о. декана химико-биологического

_____ профессор Саламов А.М.

факультета _____ М.К.Дакиева

« 22 » _____ мая _____ 2024 г.

« 23 » _____ мая _____ 2024 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине

«МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В ФАРМАЦИИ»

Направление подготовки/специальность: 04.03.01 Химия

Профиль: медицинская и фармацевтическая химия

Уровень образования: бакалавриат

Фонд оценочных средств

разработала _____ Инаркиева З.И., доцент, к.х.н.

Утвержден на заседании кафедры химии

протокол заседания № 10 от « 21 » мая _____ 2024 г.

Зав. кафедрой _____ А.М.Саламов

Магас, 2024

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, ФОРМИРУЕМЫХ ДИСЦИПЛИНОЙ

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикатор достижения компетенции	В результате освоения дисциплины обучающийся должен:
<i>Универсальные компетенции и индикаторы их достижения</i>			
УК-3	Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	<p>УК-3.1. Определяет свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;</p> <p>УК-3.2. При реализации своей роли в социальном взаимодействии и командной работе учитывает особенности поведения и интересы других участников;</p> <p>УК-3.3. Анализирует возможные последствия личных действий в социальном взаимодействии и командной работе, и строит продуктивное взаимодействие с учетом этого;</p> <p>УК-3.4. Осуществляет обмен информацией, знаниями и опытом с членами команды; оценивает идеи других членов команды для достижения поставленной цели;</p> <p>УК-3.5. Соблюдает нормы и установленные правила командной</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - функции и средства общения; - психологические особенности общения с различными категориями групп людей (по возрасту, этническим и религиозным признакам и др.); - источники, причины и способы управления конфликтами; - методики воспитательной работы, основные принципы деятельностного подхода, виды и приемы современных педагогических технологий; - методы убеждения, аргументации своей позиции; - сущностные характеристики и типологию лидерства; - факторы эффективного лидерства. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - эффективно взаимодействовать с другими членами команды, в т.ч. участвовать в обмене информацией, знаниями и опытом, и презентации результатов работы команды; - планировать, организовывать и координировать работы в коллективе; - поддерживать в коллективе деловую, дружелюбную атмосферу. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методикой воспитательной работы, основными принципами деятельностного подхода, видами и приемами современных педагогических технологий;

		работы; несет личную ответственность за результат.	
УК-10	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике	<p>Знает: основные положения и методы экономических наук: направления развития России и мира на современном этапе, представлять конкретные факты глобализации мирового экономического пространства и понимать региональные и глобальные интересы России; основы экономической теории, необходимые для осуществления профессиональной деятельности.</p> <p>Умеет: критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны, последствий экономической политики для принятия обоснованных экономических решений</p> <p>Владеет: основными методами экономических наук для анализа и решения социальных и профессиональных проблем и процессов; пониманием взаимосвязи между открытиями и научными умозаключениями на их основе; правилами принятия экономически ответственных решений в различных жизненных ситуациях, профессиональной и общественной деятельности; практическими навыками применения полученных знаний при разборе реальных ситуаций.</p>
		УК-10.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые рынки	<p>Знает : основные виды личных доходов, основные виды расходов, в том числе обязательных, принципы личного финансового планирования и ведения личного бюджета</p> <p>Умеет : оценивать свои права на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты, вести личный бюджет ,решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла.</p> <p>Владеет : всеми необходимыми методами личного экономического и финансового планирования, в том числе и программными продуктами</p>

Профессиональные компетенции и индикаторы их достижения

ПК-10	Способен планировать деятельность работников, составлять директивные документы, принимать решения и брать на себя ответственность за их реализацию	<p>ПК-10.1. Планирует и организует работу трудового коллектива, для решения конкретных узкопрофильных производственно-технологических и исследовательских задач</p> <p>ПК-10.2. Обеспечивает соблюденными подчиненными рабочей трудовой дисциплины, правил и норм техники безопасности и охраны труда, правил внутреннего трудового распорядка</p> <p>ПК-10.3. Контролирует соблюдение требований нормативно-технической документации</p> <p>ПК-10.4. Обеспечивает подразделения организации нормативными документами, организует их учет, систематизацию, техническую обработку и хранение.</p>	<p>Знать: правила и нормы безопасности и охраны труда; - правила внутреннего трудового распорядка.</p> <p>Уметь: - планировать деятельность работников, составлять директивные документы, принимать решения и брать на себя ответственность за их реализацию.</p> <p>Владеть: - методикой составления директивных документов; - нормативной документацией</p>
ПК-15	Готовность к организации контроля качества лекарственных средств.	ПК-15.1. Организует и координирует работу участников проекта, способствует конструктивному преодолению	Знать: -Нормативно-правовые акты РФ по изготовлению лекарственных форм и видам внутриаптечного контроля;

		<p>возникающих разногласий и конфликтов, обеспечивает работу команды необходимыми ресурсами.</p> <p>ПК-15.2. Представляет публично результаты проекта (или отдельных его этапов) в форме отчетов, статей, выступлений на научно-практических семинарах и конференциях.</p> <p>ПК-15.3. Предлагает возможные пути (алгоритмы) внедрения в практику результатов проекта (или осуществляет его внедрение).</p>	<p>-порядок взаимодействия с лабораториями контроля качества;</p> <p>-информационные системы и оборудование информационных технологий, используемые при проведении контроля качества;</p> <p>-технику проведения лабораторных работ;</p> <p>-принципы стандартизации и контроля качества ЛС;</p> <p>-фармакопейные методы анализа;</p> <p>-порядок обеспечения испытаний ЛС;</p> <p>-характеристики лабораторного оборудования;</p> <p>-характеристики лабораторных помещений;</p> <p>-лицензионные требования к санитарному режиму Ф.О.;</p> <p>-методы и инструменты управления, в т.ч. управления проектами;</p> <p>-методы статистического управления качеством;</p> <p>Нормы делового общения и культуры, профессиональной психологии, этики и деонтологии;</p> <p>-формы и методы работы с применением автоматизированных средств управления информационными системами базами данных о качестве ЛП;</p> <p>-трудовое законодательство;</p> <p>-кадровый менеджмент;</p> <p>-требования к отчетной документации, структуре и составу отчетной документации;</p> <p>Уметь:</p> <p>-разрабатывать процессы контроля качества;</p> <p>-интерпретировать установленные требования к</p>
--	--	---	---

		<p> процессам контроля качества; -руководить разработкой документации по контролю качества; -разрабатывать программы последующего изучения стабильности; -производить анализ отчета по качеству; -производить оценку поставщиков исходного сырья; -проводить аудиты качества и оценивать полученные результаты с позиций риска для качества лекарственных средств; -применять инструменты и методы управления рисками для качества лекарственных средств; -оценивать профессионально-квалификационный уровень персонала лаборатории; -разрабатывать мероприятия по адаптации вновь принятого персонала; -планировать и определять формы и методы обучения персонала; -разрабатывать систему эффективной мотивации персонала; -предупреждать конфликтные ситуации; -контроль за соблюдением санитарных правил, требований охраны труда; правил внутреннего трудового распорядка. Владеть: -мониторингом систем обеспечения качества лекарственных средств в аптечных организациях; -обеспечение наличия запасов реактивов в аптечной организации; -контроль за проведением внутриаптечного контроля </p>
--	--	--

			<p>качества лекарственных форм;</p> <p>-контроль плана корректирующих мероприятий на основании мониторинга;</p> <p>-осуществление контроля состояния и работы инженерных систем, лабораторного и вспомогательного оборудования;</p> <p>-владеть мониторингом информации о недоброкачественных ЛС и других товарах аптечного ассортимента;</p> <p>-составлять отчеты по качеству и проводить их анализ;</p> <p>-планировать потребность в персонале;</p> <p>-проводить оценку условий труда;</p> <p>-организовывать регулярные медицинские профилактические осмотры персонала;</p> <p>-организовывать обучение персонала лаборатории;</p> <p>-проводить оценку знаний подчиненного персонала.</p>
--	--	--	--

2. ОЦЕНИВАНИЕ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

4-балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
Отлично (повышенный уровень)	<p>1. Полнота выполнения практического задания;</p> <p>2. Своевременность выполнения задания;</p> <p>3. Последовательность и рациональность выполнения задания;</p>	Студентом задание решено самостоятельно. При этом составлен правильный алгоритм решения задания, в логических рассуждениях, в выборе формул и решении нет ошибок, получен верный ответ, задание решено рациональным способом.
Хорошо (базовый)	<p>4. Самостоятельность</p>	Студентом задание решено с подсказкой преподавателя. При этом составлен

уровень)	решения; 5. и т.д.	правильный алгоритм решения задания, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задание решено нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ.
Удовлетворитель но (пороговый уровень)		Студентом задание решено с подсказками преподавателя. При этом задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в выборе формул или в математических расчетах; задание решено не полностью или в общем виде.
Неудовлетворите льно (уровень не сформирован)		Студентом задание не решено.

3. СООТВЕТСТВИЕ ИЗУЧАЕМЫХ РАЗДЕЛОВ, ИЗУЧАЕМЫХ РАЗДЕЛОВ, РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контроли- руемой компе- тенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Введение в фармацевтический менеджмент.	УК-3, УК-10, ПК-10	собеседование
2.	Основные этапы в развитии фармацевтического менеджмента.	УК-3, УК-10, ПК-10, ПК-15	собеседование
3.	Организационная структура фармацевтической организации.	УК-3, УК-10, ПК-10, ПК-15	собеседование
4.	Основы делового общения и культуры.	УК-3, УК-10, ПК-10, ПК-15	собеседование
5.	Основы делопроизводства.	УК-3, УК-10, ПК-10, ПК-15	контрольная работа № 1

6.	Охрана труда и техники безопасности.	УК-3, УК-10, ПК-10, ПК-15	собеседование
7.	Основы фармацевтического маркетинга.	УК-3, УК-10, ПК-10, ПК-15	тестовый контроль
8.	Спрос и потребность на товары аптечного ассортимента.	УК-3, УК-10, ПК-10, ПК-15	собеседование
9.	Ценообразование на фармацевтические товары.	УК-3, УК-10, ПК-10, ПК-15	контрольная работа № 2
10.	Продвижение товаров на фармацевтическом рынке.	УК-3, УК-10, ПК-10, ПК-15	собеседование
11.	Основы логистики	УК-3, УК-10, ПК-10, ПК-15	тестовый контроль

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

Примерные задания к контрольным работам

К.р. 1

1. Вербальные и невербальные коммуникации при взаимодействии с внешней средой (на примере общения с потребителями).
2. Коммуникативные барьеры, возникающие в процессе деловых коммуникаций в аптечных организациях.
3. Технические средства коммуникаций, используемые в аптечных организациях.
4. Особенности коммуникаций с потребителями в зависимости от их психотипа.
5. Связь фармацевтической этики и деонтологии и деловых коммуникаций в аптечных организациях.

К.р. 2.

- 1 Акции как способ продвижения товаров аптечного ассортимента.
- 2 Дисконтные программы как способ продвижения товаров аптечного ассортимента.
- 3 Дополнительные услуги как способ продвижения товаров аптечного ассортимента в аптечных организациях города Воронежа.
- 4 Мерчандайзинг как способ продвижения товаров аптечного ассортимента.
- 5 PR как средство продвижения товаров аптечного ассортимента.

Критерии оценки ответа студента при выполнении контрольной работы

Оценка	Требования к знаниям
отлично	приведены полные правильные решения, ответы грамотно аргументированы
хорошо	допущены незначительные погрешности при ответах на вопросы,

	аргументация была не полной
удовлетворительно	в ответах на некоторые вопросы допущены грубые ошибки, часть выводов не аргументирована или аргументирована неправильно
неудовлетворительно	ответы на 50 и более % вопросов ошибочны, большинство выводов не аргументированы или аргументированы неправильно

Примерные тестовые задания

1. Укажите правильный ответ. К категории субъектов фармацевтической организации

относятся:

Выберите один ответ:

- a. руководители организации, их заместители, руководители структурных подразделений, старший провизор
- b. руководители организации, их заместители, руководители структурных подразделений
- c. старший провизор, старший фармацевт, старший кассир

2 Укажите правильный ответ. Управленческое решение – это:

Выберите один ответ:

- a. выбор целесообразного с точки зрения принимающего решения варианта состояния и поведения управленческой системы
- b. процесс стимулирования всех работников фармацевтической организации, направленный на достижение установленных целей развития организации
- c. процесс передачи задач и определения полномочий лица или группы лиц, принимающих на себя ответственность за их осуществление
- d. обмен информацией при подготовке и обеспечении реализации управленческих решений.

3 Организация с позиции системного подхода представлена:

Выберите один ответ:

- a. целями, задачами, субъектами и объектами управления
- b. внутренней и внешней средой организации
- c. ресурсами, целями, задачами, технологиями

4 Укажите правильный ответ. Делегирование - это:

Выберите один ответ:

- a. выбор целесообразного с точки зрения принимающего решения варианта состояния и поведения управленческой системы
- b. процесс передачи задач и определения полномочий лица или группы лиц, принимающих на себя ответственность за их осуществление
- c. обмен информацией при подготовке и обеспечении реализации управленческих решений
- d. процесс стимулирования всех работников фармацевтической организации, направленный на достижение установленных целей развития организации

6 Сущность концепции социально-этического маркетинга заключается в том, что:

Выберите один или несколько ответов:

- a. качество товара – главное условие успешного бизнеса
- b. в основе лежит учёт трех элементов маркетинга - общество, производители, потребители
- c. общественное благосостояние – обязательный фактор бизнеса
- d. спросом пользуются товары с низкой ценой и широко представленные в торговле

7 Маркетинг можно определить как:

Выберите один ответ:

- a. рыночный потенциал фирмы
- b. управление сбытом
- c. деятельность, направленная на получение прибыли посредством удовлетворения потребностей
- d. деятельность, направленная на продвижение товара

8. Для определения количественного влияния различных факторов на величину спроса на лекарственные препараты следует рассчитать коэффициент

Выберите один ответ:

- a. риска списания
- b. скорости реализации
- c. ликвидности
- d. корреляции и эластичности

9. К факторам, которые необходимо учитывать при определении потребности аптеки в этиловом спирте, не относятся

Выберите один ответ:

- a. товарооборот
- b. количество ЛП, отпускаемых по экстермпоральным рецептам
- c. норматив потребления на 1 прикрепленного к медицинской организации жителя в год
- d. норматив потребления на 1000 экстермпоральных рецептов

10. Товар «ЛЕКАРСТВЕННЫЙ ПРЕПАРАТ» имеет следующие особенности.

Выберите один ответ:

- a. генератором спроса является только промежуточный потребитель—врач
- b. наличие потребительской стоимости
- c. спрос на ЛП регулируется патологией человека
- d. на большинство ЛП спрос эластичен.

Критерии оценки ответа студента при выполнении тестовых заданий

Оценка	Требования к знаниям
отлично	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно освоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение.
хорошо	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он

удовлетворительно	имеет знания только основного характера, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при обосновании ответа.
неудовлетворительно	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, имеет затруднения при ответе на вопросы и обосновании ответов. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Примерный перечень вопросов к зачету

1. Фармацевтический менеджмент: определение. Содержательные подходы к определению менеджмента. Фармацевтический менеджмент как наука, объект, субъект, как процесс: по видам управления, по сферам деятельности, по основным функциям управления.
2. Фармацевтический менеджмент как категория людей/орган управления: характеристика уровней управления.
3. Фармацевтический менеджмент как система: характеристика организации с позиции системного подхода.
4. Субъекты и объекты управления фармацевтического менеджмента.
5. Внешняя и внутренняя среда фармацевтической организации.
6. Характеристика иерархических структур управления: типы, преимущества и недостатки.
7. Характеристика органических структур управления: типы, преимущества и недостатки.
8. Сравнительный анализ иерархических и органических структур управления по критериям: концепция построения структуры, тип руководства, формализация отношений, организация труда.
9. Делегирование полномочий: понятийные категории, классификация, этапы. Основные нормативные документы по распределению полномочий и их структура.
10. . Определение, цели и признаки деловых коммуникаций. Значение деловых коммуникаций в организации. Классификация деловых коммуникаций.
13. Характеристика коммуникаций по форме общения.
14. Структура и характеристика внутренних коммуникаций в организации.
15. Сущность и характеристика коммуникативных процессов в организации.
16. Формы деловой коммуникации и их краткая характеристика.
17. Цель и понятийные категории в области охраны труда.
18. Организация охраны труда: основные этапы, способы организации труда.
19. Локальные нормативные акты в области охраны труда.
20. Виды инструктажей по технике безопасности и охране труда. Перечень журналов по охране труда и технике безопасности.
21. Виды мероприятий по охране труда.

22. Случаи отстранения работника от его трудовых функций.
23. Ответственность за нарушение охраны труда.
24. Делопроизводство: основные определения, нормативное регулирование, значение для организации.
25. Классификация и функции документов.
26. Организация работы с документами, учет потоков документов, хранение документов.
27. Система электронного документооборота (СЭД): понятие, классификация, механизмы и элементы.
28. Номенклатура дел: понятие, виды, группы.
29. Организационные документы: назначение, элементы, содержание, порядок оформления.
30. Распорядительные документы: назначение, элементы, содержание, порядок оформления.
31. Информационно-справочные документы: назначение, элементы, содержание, порядок оформления.
32. Способы защиты информации, коммерческая тайна.
33. Маркетинг: определение. Фармацевтический маркетинг: определение, особенности.
34. Эволюция концепций маркетинга и их характеристика.
35. Комплекс маркетинга: 4P, 7P, 4C. Характеристика элементов.
36. Виды маркетинга.
37. Бизнес модели «продавец-покупатель».
38. Уровни стратегического маркетинга.
39. Основные термины: нужда, потребность, спрос, товар. Взаимосвязь понятий «нужда-потребность-спрос-потребление». Пирамида потребностей по А. Маслоу.
40. Классификация спроса.
41. Внутренние и внешние факторы спроса.
42. Определение степени влияния факторов на величину спроса.
43. Расчет коэффициента ценовой и доходной эластичности.
44. Факторы, влияющие на эластичность спроса по цене.
45. Стадии жизненного цикла товара и уровень спроса.
46. Этапы принятия товара-новинки.
47. Факторы, влияющие на потребление лекарственных препаратов.
48. Классификация ЛП по особенностям потребления. Определение потребности в лекарственных средствах специфического действия.
49. Прогнозирование потребности в нормируемых лекарственных средствах.
50. Прогнозирование потребности в лекарственных средствах широкого спектра действия.
51. Особенности прогнозирования спроса на ЛП в зависимости от сезона.
52. Цена: определение, функции. Ценообразующие особенности лекарственных препаратов (ЛП).
53. Задачи ценообразования, классификация цен.
54. Государственное регулирование цен на ЛП и другие товары аптечного ассортимента.
55. Ценообразующие факторы.
56. Стратегии установления цен в зависимости от качества товара.
57. Стратегии ценообразования, влияние конкуренции на процесс ценообразования.
58. Методы ценообразования: затратные, рыночные, конкурентные.
59. Метод PSM. Факторы чувствительности к цене.
60. Факторы восприятия цен, психологические приёмы ценообразования.
61. Мерчандайзинг: определение, цели. Виды мерчандайзинга.
62. Основные этапы практического применения мерчандайзинга.
63. Наружное оформление аптечной организации.

64. Внутреннее оформление аптечной организации: зонирование и атмосфера торгового зала.
65. Оформление витрин и выкладка товаров в аптечной организации. Правила оформления витрин в торговом зале аптечной организации.
66. Рекламные средства на местах продаж (POS-материалы).
67. Логистика: определение, девиз, цели, задачи.
68. Материальный поток: определение, сопровождение. Факторы, влияющие на материальный поток.
69. Виды логистики, их характеристика.
70. Логистический канал: определение, значение.
71. Виды логистических каналов, в зависимости от посредников. Функции организаций/лиц составляющих логистический канал.
72. Количественные характеристики логистического канала: уровень, длина, ширина.
73. Классификация методов сбыта.
74. Продвижение: определение, четыре вида маркетинговых компаний, прямой маркетинг, PR.
75. Реклама: определение, функции, нормативно-правовое обеспечение, классификация.
76. Стимулирование сбыта: определение, мероприятия, направленные на конечного потребителя.

Критерии оценки ответа на зачете

Оценка	Критерии ответа
Зачтено	Глубокое и хорошее знание и понимание предмета, в том числе терминологии и основных понятий; теоретических закономерностей; фактических данных; обстоятельный, логический и грамотный ответ во время сдачи зачета; удельный вес ошибок при контрольном тестировании – не более 50%.
Незачтено	Слабое знание основной терминологии, теоретических закономерностей, фактических данных, ошибочный ответ на зачете; удельный вес ошибок при контрольном тестировании – более 50%.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Менеджмент и маркетинг в фармации» направлена на формирование компетенций: УК-3, УК-10, ПК-10.

Промежуточная аттестация предполагает зачет.

Приступая к изучению дисциплины, необходимо в первую очередь ознакомиться с содержанием рабочей программы дисциплины (РПД).

Лекции имеют целью дать систематизированные основы научных знаний.

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД литературные источники и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
- при подготовке к промежуточной аттестации по модулю использовать материалы фонда оценочных средств.

Практические занятия проводятся с целью углубления и закрепления знаний, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы над нормативными документами, учебной и научной литературой.

При подготовке к практическому занятию необходимо:

- изучить, повторить теоретический материал по заданной теме;
- при выполнении домашних расчетных заданий, изучить, повторить типовые задания, выполняемые в аудитории.

Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с учебной и научной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к модульным контрольным работам, опросу, зачету. Она включает проработку лекционного материала – изучение рекомендованных источников и литературы по тематике лекций. Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, предложенных преподавателем схем (при их демонстрации), основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект должен быть выполнен в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны быть выполнены также аккуратно, содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим обучающимся.

В процессе работы с учебной и научной литературой обучающийся может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

