

ТҮПНҰСҚА

<small>ONTÜSTIK KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASTY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</small>			<small>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»</small>	
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжі «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы			044 -77/11	
Дәріс кешені			726беттің 1-беті	

**«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ
жанындағы медицина колледжі**

ДӘРІС КЕШЕНІ

Пәннің/модульдің атауы: «Фармациядағы психология негіздері және коммуникативтік дағдылар»

Мамандығы: 09160100 « Фармация»

Біліктілігі: 4S09160101 Фармацевт

Курс 2

Семестр 3

Бақылау түрі: дифференциалды сынақ

Барлық сағаттардың/кредиттердің жалпы сағат саны: 120/5

Аудиториялық 36

Шымкент 2023

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН МЕДИЦИНА АКАДЕМИЯСЫ «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы Силлабус	044 -77/11 24беттің. 26еті

«Фармациядағы психология негіздері және коммуникативтік дағдылар» пәні бойынша
 силлабус құрастырған оқытушылар:

Ботабаева Р.Е.
 Кошанова Н.М.

«Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы отырысында қаралды және ұсынылды.

Хаттама № 12 «26» 06 2023 ж.,

«Фармацевтикалық пәндер» кафедрасының меңгерушісі _____ Ботабаева Р.Е.

ПЦК отырысында қаралды.

Хаттама № 10 «16.06» 20 23 ж.,

ПЦК төрайымы _____ Ботабаева Р.Е.

Әдістемелік кеңестің отырысында қаралды.

Хаттама № 12 «30» 06 2023 ж.

Әдістемелік кеңестің төрайымы _____ Мамбеталиева Г.О.

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		044 -77/11
Силлабус		24беттің. 3беті

Оқытушылар туралы мәлімет:

№ п/п	Ф.И.О.	Ғылыми дәрежесі	Қызметі	Оқитын курс	Электрондық мекен-жайы
1.	Ботабаева Рауан Еркебаевна	Доктор PhD	Кафедра меңгерушісі	1. Фармация тарихы; 2. Фармациядағы қауіпсіздік пен сапа;	rauana.ex@mail.ru
2.	Кабылбекова Тамара-Ханум Жайлауовна	-	Оқытушы	3. Фармациядағы психология негіздері және коммуникативті дағдылар;	-
3	Иманкулова Салтанат Муталиевна	-	Оқытушы	4. Фармациядағы Ақпараттық технологиялар;	imankulova.bekzat@mail.ru
4	Кошанова Нургайша Махкамовна	-	Оқытушы	5. Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияның экономикасы мен қалыптасуы; 6. Фармацевтикалық және медициналық тауартану.	nurgaiwa90@mail.ru
5	Кошкинбаева Қымбат Маратқызы	-	Магистр, оқытушы	1. Химия; 2. Бейорганикалық химия;	qymbat1996@mail.ru
6	Тауасарова Думан Ертугановна	-	Магистр, оқытушы	3. Органикалық химия; 4. Аналитикалық химия.	duman.nbb@gmail.com
7	Сүйер Айсапар Каримқызы	-	Оқытушы		Aisapar2020@mail.ru
8	Пернебай Анар Адилбайқызы	-	Оқытушы		anarka99_17@mail.ru
9	Катчанова Айгерім Болатқызы	-	Оқытушы		Aikosha-02@mail.ru
10	Бектемір Динара Болатқызы	-	Оқытушы		dinara.bektemir00@mail.ru
11	Фазылова Дина	-	Оқытушы	1. Фармакология, фармакотерапия;	dina.fazylova@bk.ru

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»			
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы			044 -77/11		
Силлабус			24беттің. 46еті		
	Қайратқызы			2. Фармакология; 3. Фармакология, фармакотерапия және медициналық калькуляция.	
12	Турсубекова Багила Изтелеуовна	-	Оқытушы		bagila2602@mail.ru
13	Қуандық Әнуар Талапұлы	-	Оқытушы		anuar.kuandyk@bk.ru
14	Ахметова Аружан Талғарқызы	-	Оқытушы		Aruzhan9810@mail.ru
15	Тойшиева Ботагоз Тойшиевна	-	Магистр, оқытушы	1. Дәрілік түрлер технологиясы. 2. Арнайы технология	toishiyeva@mail.ru
16	Тобагабылова Гульзира Нурмантаевна	-	Оқытушы		g_tobagabylova@mail.ru
17	Өмірәлі Мұрат Әдіханұлы	Фарм.ғ. кандидаты	Оқытушы	1. Ботаника; 2. Фармакогнозия; 3. Фитокосметология.	Murat.Omiraliev@mail.ru
18	Қадишаева Жузимкуль Ақбалаевна	-	Магистр, оқытушы		Zhuzimk@mail.ru
19	Тұрдыбаева Айжамал Нуртаевна	-	Оқытушы	1. Фармацевтикалық химия.	turdybaeva94@mail.ru

3.1. Кіріспе

«Коммуникативтік дағдылар» дипломға дейінгі және дипломнан кейінгі медициналық білім алу мен үздіксіз кәсіби дамудың ажыратылмас бөлігі ретінде қарастырылып, дәрігерлер мен фармацевтердің әріптестерімен, медициналық және фармацевтикалық қызметті тұтынушылармен ақпараттар алмасуда, шешімдер қабылдауда аралық қатынастарды қалыптастырып дамытуда үлкен рөл атқарады.

«Коммуникативтік дағдылар» пәнінің бағдарламасы фармацевттердің дәріханалық ұйымдар қызметін тұтынушылармен, әріптестерімен және тұтынушылар жанұясы мүшелерімен қатынастарының тиімділігін арттырудың негізгі принциптерін үйреніп, меңгеруге бағытталған. Фармацевтердің тұтынушылармен тиімді қатынасы, олардың саулықтарының жақсаруына және дәрігерлермен белгіленген емнің дұрыс жүруін түсінулерін қамтамасыз етеді.

Фармацевтерге коммуникативтік компетенттілік әріптестерімен ақпарат алмасу, қатынастарды жақсарту және денсаулық сақтау саласы мамандарымен бірлесе отырып медициналық және фармацевтикалық көмектің тиімділігін арттыруды қамтамасыз етеді.

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		044 -77/11
Силлабус		24беттің. 56еті

Коммуникативтік компетенттілік қатынастарды жақсартудағы меңгерілген тағылымдарды дамытуды және болашақ кәсіптік іс-әрекеттерде одан әрі шыңдауды талап етеді.

Коммуникативтік дағдылар пәнін оқыту объектілеріне фармацевтердің кәсіби іс-әрекеттерінде фармацевтикалық қызметті тұтынушылармен тиімді қарым-қатынастарды қамтамасыз етуге бағытталып қолданылатын қатынастың түрлері жатады.

3.2. Пәннің саясаты:

№	Студенттерге қойылатын талап	Орындамаған жағдайда айыптау шаралары
1.	Себепсіз сабақ қалдыру рұқсат етілмейді.	Тәжірибелік сабақты себепсіз қалдырған жағдайда бж қойылады.
2	Себеп бойынша қалдырылған сабақтарды өз уақытысында өтеу.	Себепті қалдырылған сабақтар тек деканат рұқсатымен (өтеу қағазы) өтеледі.
3	Дәріс және тәжірибелік сабақтарға уақытылы келу.	Студент 5 минуттан артық кешіксе сабаққа жіберілмейді. Оқу журналына және дәріс журналына бж қойылады.
4	Студенттің сыртқы келбеті талапқа сай болуы (халат, колпак, ауыстыратын аяқ киім және т.б.).	Студенттің сыртқы көрінісі талапқа сай болмаған жағдайда сабаққа немесе дәріске жіберілмейді және тәжірибелік журналда немесе дәріс журналында бж қойылады.
5	БӨЖ бойынша тапсырмаларды уақтылы орындау.	БӨЖ уақтылы орындалмаған жағдайда жұмыс қабылданбайды және 0 балл қойылады.
6	Студент оқытушыларға, курстастарына сыйластық пен қарауы қажет.	Студент құрметсіздік танытқан жағдайда, бұндай мінез-құлқы кафедра жиналысында талқыланады, деканатқа және ата-анасына жеткізіледі.
7	Кафедраның мүліктеріне студенттердің қамқорлық жасауы.	Мүліктерді бұзған жағдайда, студент өз күшімен қалпына келтіреді.

3.3. Пәннің мақсаты: Фармацевт мамандарға фармацевтикалық қызметті тұтынушылармен, олардың туыстарымен және әріптестерімен тиімді қарым-қатынастар жасауға қажетті тағылымдарды қалыптастыру және дамыту.

3.4. Оқыту міндеттері:

- студенттердің психологиялық ақпарат алудың негізгі көздері мен әдістерін игеруіне мүмкіндік беру;
- психологиялық білімді кәсіптік қызметте пайдалануға дағдыландыру;
- сыни ойлау дағдыларын және оны практикада қолдану мүмкіндігін қалыптастыру;
- тұлғааралық қарым-қатынасты талдау үшін тиімді коммуникацияның психологиялық технологиялық білімдерін қолдану және қалыптастыру мүмкіндік беру;
- студенттерге коммуникативтік тағылым, коммуникативтік процесс және фармацевтердің коммуникативтік компетенттілігі туралы түсініктер беру;
- болашақ фармацевт маманы үшін фармацевтикалық қызметті тұтынушылармен, олардың туыстарымен және әріптерімен келісімді және тиімді қарым-қатынаста болудың маңыздылығын түсінуді қалыптастыру;
- фармацевтің тұлғалылығына қойылатын психологиялық талаптарды қалыптастыруға үйрету;
- фармацевтің фармацевтикалық қызметті тұтынушылармен тиімді қатынас жасауды қиындататын кедергілерді анықтауға және оларды шеше білуге үйрету;

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		044 -77/11
Силлабус		24беттің. 6беті

- фармацевтикалық қызметті тұтынушылардың психологиялық түрлерін анықтауға және фармацевті мен тұтынушылар арасында өзара қарым-қатынастылықты тиімді түрде жүргізу әдістерін қолдана білуге үйрету.

3.5. Пәнді оқытудың соңғы нәтижесі:

- ОН 1 – Болашақ мамандығының мәні мен әлеуметтік маңыздылығын түсінеді, оған тұрақты қызығушылық танытады;
- ОН 2 – Өз құзыреті шегінде фармацевтикалық қызмет саласындағы күрделіліктің базалық санатының практикалық міндеттерін дербес шешеді, жұмыс жағдайын және оның болжамды өзгерістерін талдайды, ағымдағы және қорытынды бақылауды, бағалау мен түзетуді жүргізеді.
- ОН 3 – Кәсіби қызметте ақпараттық-коммуникациялық технологияларды қолданады, кәсіби міндеттерді тиімді орындау үшін қажетті ақпаратты іздеуді және пайдалануды жүзеге асырады, кәсіби қызметте технологиялардың жиі өзгеруі жағдайында бағдарланады. Фармацевтикалық қызмет саласындағы білімді біледі және қолданады. Мақсаттар қояды, бағыныштылардың қызметін ынталандырады, олардың жұмысын ұйымдастырады.
- ОН 4 – Кәсіби және жеке даму міндеттерін дербес анықтайды, өзін-өзі тәрбиелеумен айналысады, саналы түрде біліктілігін арттыруды жоспарлайды.
- ОН 5 – Ғылымдар саласының психологиялық пәндік білімдерін түсіндіреді және жеткізе алады (ұғым, ой, теория); психологиялық және коммуникативтік дағдылар пәндерінің базалық ілім жүйелерінде біріктіру үдерістерінің өнімі ретінде қоғамның әлеуметтік-этикалық құндылықтарын түсіндіреді; психология және коммуникативтік дағдылар пәнінің мән-мәтінің өзара әрекеттесу нәтижесінде ғылыми әдістер мен зерттеу тәсілдерін пайдалануды алгоритмделген түрде көрсету; «Коммуникативтік тағылымдар» түсінігінің анықтамасы. Фармацевтикалық мамандардың фармацевтикалық қызметті тұтынушылармен қатынасының тиімділігін арттырудағы коммуникативтік компетенттіліктің маңызы. Коммуникативтік процесс туралы түсінік. Коммуникативтік процестерде ақпараттарды қабылдау және таратудың негізгі аспектілері. Коммуникативтік процестің негізгі элементтері. Коммуникативтік процесске қатысушылардың ролі. Коммуникативтік компетенттілік туралы түсінік. Фармацевтің коммуникативтік компетенттілігін қалыптастыру.

3.6. Реквизитке дейінгі: Фармация тарихы

3.7. Реквизиттен кейінгі: Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияның экономикасы мен қалыптасуы, Фармацевтикалық және тауартану

3.8. Пәннің қысқаша мазмұны.

Коммуникативтік тағылымдар туралы түсінік. Коммуникативтік процесс. Коммуникативтік компетенттілік. Тиімді қарым-қатынастың негізгі принциптері. «Фармацевт және тұтынушы» қарым-қатынасының ерекшеліктері. Фармацевтің фармацевтикалық қызметі тұтынушымен арақатынасының тиімділігін жоғарлатуда қолданылатын вербалды және вербалды емес әдістері. Фармацевтің фармацевтикалық қызметі тұтынушылармен, олардың туыстары мен және денсаулық сақтау саласы мамандарымен тиімді қарым-қатынас жасауының негізгі принциптері.

Фармацевтикалық қызметті тұтынушының психологиясы, психикасының ерекшеліктері. Фармацевтің фармацевтикалық қызметі тұтынушының жеке тұлғалық сапалықтарына байланысты қатынасын қалыптастыруы. Қатынас жасауға қиындықтар туғызушы, тілдік және мәдени айырмашылықтары бар, сезім мүшелері зақымданған - саңырау, соқыр, сөйлей алмайтын тұтынушылармен қарым-қатынас жасау ерекшеліктері. Психологиялық ерекшеліктері және психикасы зақымданған – агрессивті, және жанжалшыл, депрессивті, қорқынышты, шулы тұтынушылармен қарым-қатынас жасау. Тұтынушылардың

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		044 -77/11
Силлабус		24беттің. 76еті

жас ерекшеліктеріне қарай, әсіресе балалармен, жас өспірімдермен, жасы ұлғайған адамдармен қатынас жасау ерекшеліктері.

Фармацевтің тұлғалылығы, фармацевтің аурулармен және олардың туыстарымен өзара қарым-қатынастары.

Фармацевтің қоғамдағы рөлі және жауапкершілігі. Фармацевтің тұлғалылығына қойылатын психологиялық талаптар. Фармацевтің фармацевтикалық қызметті тұтынушылармен үйлесімді қатынас жасауын қамтамасыз ететін жеке сапалық қасиеттері. Фармацевтің тұлғалылығының қалыптасуы. Фармацевтің жеке сапалық қасиеттерінің коммуникативтік процестер тиімділігіне әсер етуді.


3.9. Тақырыптық жоспар:

3.9.1..Дәрістің тақырыптық жоспары:

№	Тақырыбы	Қысқаша мазмұны	Сағат саны
1	Психологияға кіріспе. Психология ғылым ретінде.	Адам туралы ғылымдар жүйесіндегі психология және мәдениеттанудың орны. Заманауи тұлғаның қалыптасуымен қоғамдық сананы жаңғырту жағдайындағы психология мен психологиялық білімдердің маңызы. Психологияның әдістері. Психология тиімді өмір сүруге ықпал ететін ғылым және практика ретінде (бизнес, спорт, денсаулық сақтау, жарнама психологиясы).	3
2	Эмоциялар және еріктік үдерістер.	Мотивация және өзіндік мотивация. Мотивациялық сфераны жалпы ұйымдастыру. Мотивтер және қажеттіліктер. Мотив түрлері. Жетекші мотив. Жетістікке жету және сәтсіздіктен қашу мотивациясы. Эмоцияны түсіну және эмпатияға қабілеттілік. Эмоцияны реттеудің әдістері мен механизмдері: эмоцияларды қайта қарастыру және эмоцияларды басу. Эмоционалдық интеллект анықтамасы. Психологиядағы ерік түсінігі. Еріктіктің құрылымы. Шешім қабылдау және таңдау мәселесі. Ерік және тұлға.	3
3	Тұлғаның даралық-типологиялық ерекшеліктері	Темперамент, мінез және қабілет. Темперамент анықтамасы. Жүйке жүйесінің қасиеттері темпераменттің негізі ретінде. Темперамент типтері: холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик. Темперамент пен мінездің арақатынасы. Мінездің анықтамасы. Мінез акцентуациясы және тәрбие. «Ұлттық мінез» ұғымы. Тұлғаның қабілеті және нышандары.	3
4	Құндылықтар, мүдделер, нормалар жеке тұлғаның рухани негізі ретінде	Әлеуметтік әлемдегі Мен. Мен-концепциясы. Өзін-өзі таныстыру. Адам өміріндегі құндылықтар. Өмірдің мәні, өмірлік мақсаттар және бағдарламалар. Кәсіби маманның сенімдерімен бағдарлары. Қазақстанның заманауи	3

		даму кезеңіндегі кәсіби тұлғаның құндылықтарымен бағдарлары:бәсекеге қабілеттілік,прагматизм,сананыңашықтығы, ұлттық бірегейлік. Психикамен дененің өзара байланысы және өзара ықпалы.Аурулардың пайда болуымен денсаулықты нығайтудың психологиялық факторлары.	
5	Тұлғааралық қарым-қатынас қазақстандық үйлесімдітұлғаның даму факторы ретінде	Қарым-қатынас түсінігі. Қарым-қатынастың түрлері,формалары, қызметтері. Тұлғааралық қарым-қатынас Ғылыми білімнің пәні ретінде. Тұлғааралық қарым-қатынас сипаттамалары. Қарым-қатынастың перцептивті жағы қарым-қатынас процесіндегі адамдардың бірін-бірі қабылдауы ретінде.Психологиялық әсер етудің мәні. Психологиялық әсер ету түрлері. Әсер ету механизмдері: жұқтыру, еліктеу, сендіру. Қарым-қатынас ақпарат алмасу ретінде.Коммуникацияның құрылымы, негізгі функциялары және түрлері. Коммуникациялық талдау. Коммуникациядағы цифрлық технологиялар. Коммуникацияның вербалды және вербалды емес құралдары. Әлеуметтік конфликтілердің табиғаты және шығу себептері. Психологиялық конфликтілердің түрлері. Конфликтінің конструктивті және деструктивті функциялары. Конфликтінің даму сатылары. Конфликтіні болдырмау технологиясы. Конфликтідегі рационалды мінез-құлық технологиялары.Конфликтілік мінез-құлықтар: ынтымақтастық,бәсекелестік,қашу,құтылу,кооперация стратегиялары. Тиімді коммуникация ұғымы.Тиімді коммуникация технологиялары және қағидалары, ережелері, дағдылары,тәсілдері. Тиімді коммуникацияның шарттары. Әлеуметтік интеллект.	3
6	Коммуникация, коммуникативтік процесс туралы түсініктер. Коммуникативтік компетенттілік туралы түсінік. Коммуникативтік процеске қатысушылардың рөлі.	Коммуникация туралы түсінік. Коммуникативтік компетенттілік туралы түсінік. Коммуникативтік процеске қатысушылардың рөлі.	3
7	Фармацевт	Қарым-қатынастағы компетенттілік. Фармацевт	3


	маманның коммуникативтік компетенттілігін қалыптастыру	мамандардың кәсіби сапасы мен қабілеттілігіне қарым-қатынастың әсері.	
8	Тиімді қарым-қатынастың жалпы қағидалары	Фармацевтің әріптестері мен дәрігерлермен және басқа медициналық қызметкерлермен тиімді қарым-қатынасының қағидалары.	3
9	Кәсіби адаптация, кәсіби имеджі және коммуникативтік толеранттылық	Фармацевтің кәсіби түрдегі бейімделуі, кәсіби беделі және коммуникативтік төзімділігі. Фармацевт маманының қоғамдағы жауапкершілігі мен рөлі	3
10	Созылмалы шаршаудың синдромы. Келіспеушіліктің туындау факторлары, оларды шешу тәсілдері.	Созылмалы шаршаудың синдромы. Келіспеушіліктің туындау факторлары, оларды шешу тәсілдері.	3
11	Коммуникативтік үдерістегі фармацевтің жеке тұлғасы. Фармацевт пен фармацевтикалық қызметті тұтынушының арасындағы өзара қатынастарды, олардың жеке қасиеттеріне байланысты жүргізу	Коммуникативтік үдерістегі фармацевтің жеке тұлғасы. Фармацевтің жеке тұлғасына көрсетілетін психологиялық талаптар. Фармацевт пен фармацевтикалық қызметті тұтынушының арасындағы өзара қатынастары, фармацевтің тұтынушымен тиімді қарым-қатынасқа түсуі үшін вербальді және вербальді емес қатынас құралдарын қолдануы	3
12	Фармацевтикалық қызметті тұтынушыларға қызмет көрсетуді бағалау және оның ережелері. Фармацевт маманның қоғамдағы рөлі және жауапкершілігі	Фармацевтикалық қызметті тұтынушыларға қызмет көрсетуді бағалау және оның ережелері. Сату өнері. Фармацевтикалық қызметті тұтынушыларға қызмет көрсетудің ережелері. Фармацевт маманның қоғамдағы рөлі және жауапкершілігі. Фармацевт-басшы. Фармацевт-менеджер. Фармацевт-тұрақты білім алушы. Фармацевт-оқытушы.	3

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		044 -77/11
Силлабус		24беттің. 10беті

3.9.2.Тәжірибелік сабақтың тақырыптық жоспары

№	Тақырыбы	Қысқаша мазмұны	Сағат саны
1	Заманауи психологияның салалары	Психология ғылым ретінде. Адам туралы ғылымдар жүйесіндегі психологияның орны және міндеттері. Заманауи тұлғаның қалыптасуымен қоғамдық сананы жаңғырту жағдайындағы психологиямен психологиялық білімдердің мәні. Психологияның әдістері. Психология тиімді өмір сүруге ықпал ететін ғылым және практика ретінде (бизнес, спорт, денсаулық сақтау, жарнама психологиясы).	6
2	Тұлғаның мотивациялық-қажеттілік саласы. Эмоциялар.	Адам өміріндегі эмоцияның рөлі. Эмоционалдық интеллект түсінігі. Психологиядағы ерік түсінігі. Ерікті актінің құрылымы. Шешім қабылдау және таңдау мәселесі.Ерік және тұлға. Стресстің симптомдары. Стресске тұрақтылық түсінігі.	6
3	Тұлғалық ресурстар ұлттық сананы сақтау мен дамытудың факторы ретінде.	Темперамент пен мінездің ара қатынасы. Мінездің анықтамасы. Мінез акцентуациясы және тәрбие.«Ұлттық мінез» ұғымы. Тұлғаның қабілеті және нышандары.	6
4	Құндылықтар, қызығушылықтар, нормалар тұлғаның рухани негізі ретінде.	Тұлғалық құндылықтар. Қызығушылық әлеуметтік іс әрекеттің жетекші мотиві ретінде. Мінез-құлық және нұсқаулар.Тұлғаның адамгершілік негіздері. Психика мен дененің өзара байланысы және өзараықпалы. Аурулардың пайда болуы мен денсаулықты нығайтудың психологиялық факторлары.	6
5	Тұлғааралық қарым-қатынас психологиясы	Тұлғааралық коммуникация, өзара әрекеттесу,тұлғааралық қабылдау түсініктері. Тұлғааралық, топаралық және ұлтаралық қарым-қатынас ерекшеліктері.Қарым-қатынас стильдері.Көшбасшылық және жетекшілік.	6
6	Коммуникация, коммуникативтік процесс туралы түсініктер. Коммуникативтік компетенттілік туралы түсінік. Коммуникативтік процеске қатысушылардың рөлі.	Коммуникация туралы түсінік. Коммуникативтік компетенттілік туралы түсінік. Коммуникативтік процеске қатысушылардың рөлі.	6
7	«Фармацевт және	«Фармацевт және фармацевтикалық қызметті	6

	фармацевтикалық қызметті тұтынушы» қатынастарының ерекшеліктері. Фармацевтің және фармацевтикалық қызметті тұтынушының құқықтары. Коммуникативтік процестің тиімділігіне әсер ететін факторлар.	тұтынушы» қатынастарының ерекшеліктері. Фармацевтің және фармацевтикалық қызметті тұтынушының құқықтары. Коммуникативтік процестің тиімділігіне әсер ететін факторлар. Фармацевтикалық ұйымдардағы әр түрлі топтағы тұтынушылармен жүргізген коммуникацияның ерекшеліктері.	
8	Фармацевтикалық қызметті тұтынушылармен, олардың туыстарымен тиімді қатынас жасаудың жалпы принциптері	Фармацевтикалық қызметті тұтынушылармен, олардың туыстарымен тиімді қатынас жасаудың жалпы принциптері	6
9	Фармацевтердің әріптестерімен, дәрігерлермен және басқа да медициналық мамандармен тиімді қатынас жасауларының жалпы принциптері. Команда құрамында жұмыс жасау	Фармацевтердің әріптестерімен, дәрігерлермен және басқа да медициналық мамандармен тиімді қатынас жасауларының жалпы принциптері. Команда құрамында жұмыс жасау. Фармацевтің коммуникация жүргізу кезіндегі кедергілері.	12
10	Фармацевтің фармацевтикалық қызметті тұтынушыға, оның жеке қасиеттеріне, жасына және ауру түріне байланысты қатынасын қалыптастыруы	Фармацевтің фармацевтикалық қызметті тұтынушыға, оның жеке қасиеттеріне, жасына және ауру түріне байланысты қатынасын қалыптастыруы	6
11	«Фармацевтің кәсіби білімі мен біліктілігі. Ашық және жабық түрде сұрақтарды қоя білу»	Фармацевтің сұрақ қою біліктілігі. Тұтынушыны белсенді және мұқият түрде тыңдау жолдары.	6
12	Фармацевтің тұлғалылығы. Фармацевтің тұлғалылығына қойылатын психологиялық	Фармацевтің жеке тұлғасына көрсетілетін психологиялық талаптар. Коммуникативтік үдерістегі фармацевтің жеке тұлғасы.	6

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы			044 -77/11
Силлабус			24беттің. 12беті
	талаптар		
13	Фармацевт пен фармацевтикалық қызметті тұтынушының арасындағы өзара қатынастарды, олардың жеке қасиеттеріне байланысты жүргізу	Фармацевт пен фармацевтикалық қызметті тұтынушының арасындағы өзара қатынастары, фармацевттің тұтынушымен тиімді қарым-қатынасқа түсуі үшін вербальді және вербальді емес қатынас құралдарын қолдануы	6
14	Фармацевт маманның қоғамдағы рөлі және жауапкершілігі	Фармацевт маманның қоғамдағы рөлі және жауапкершілігі. Фармацевт-басшы. Фармацевт-менеджер. Фармацевт-тұрақты білім алушы. Фармацевт-оқытушы.	6
Барлығы:			84

3.10.Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер:

1. Асимова, Т. А. Биоэтика: учебник /. - Алматы: АҚНҰР, 2017. - 240 с
2. Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет.
3. 3.Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с
4. Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет
5. Биоэтика: учебное пособие / В. В. Сергеев [и др.]. - ; - М. : ГЭОТАР - Медиа, 2013. - 240 с
6. Куклина, Н. М. Биомедицинская этика : учеб. пособие / Н. М. Куклина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Алматы : Эверо, 2012. - 380 с.
7. Шертаева К. Д., Фармацевтическое консультирование [Текст] : учеб. пособие / К. Д. Шертаева Г. Ж. Умурзакова, К. Ж. Мамытбаева ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент: Жасұлан, 2013
8. Көбекова, Ж. С. Психология негіздері: оқу құралы. - Қарағанды : ЖК "Ақнұр", 2013.

Қосымша әдебиеттер:

1. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мациевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.
2. Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.
3. Кулимова, Л. Т. Коммуникация негіздері [Мәтін] : оқу-әдістемелік құрал / Л. Т. Кулимова. - Қарағанды : ЖК "Ақнұр", 2012. - 218 бет.

Электронды басылымдар

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		044 -77/11
Силлабус		24беттің. 13беті

1. Дәрігер мамандығына кіріспе. Клиника, құқық, этика және коммуникация негіздері.
2. Асимов М.А., Оразбакова Г.О., Мадалиева С.Х., Багиярова Ф.А., 2017 ЦБ Aknurpress / <https://aknurpress.kz/login>
3. Арыстанов Ж.М. Введение в специальность «Фармация»: Учебное пособие/Ж.М. Арыстанов. – Алматы: Эверо, 2020. – 144 с. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/182/
4. Биоэтика: учебник Асимова Т.А., Сагадиев А.С. , 2017 ЦБ Aknurpress / <https://aknurpress.kz/login>
5. Молотов-Лучанский В.Б., Мацеевская Л.Л., Цаюкова Н.А. Коммуникативные навыки. - Учебное пособие. Алматы: Эверо. 2020-138 с. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/615/
6. Куклина Н.М. Биомедицинская этика. Учебное пособие. – 2-е изд., пере-раб. и доп. – Алматы: «Эверо», 2020 г., 380 с. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/250/
7. Коммуникативтік дағдырлар. Коммуникативные навыки. Communication skills. / под общей редакцией Мацеевской Л.Л. / - Алматы, ТОО “Эверо”, 118 с. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/601/

3.11. Пәннің соңғы ОН қол жеткізудің негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары:

3.11. Оқыту және оқыту әдістері

3.11.1	Теория	Шолу, мәселелік.
3.11.2	Симуляция	Ситуациялық есептерді шешу, семинарлар, TBL, CBL, SBL, Әдебиеттермен және электрондық қор мәліметтерімен жұмыс істеу, ситуациялық есептерді шешу және тест тапсырмаларын құрастыру, Рефераттар, Презентациялар, эсселер дайындау.
3.11.3	Аралық бақылау	Тестілеу / коллоквиум

3.12. Білімді бағалау критерийлері мен ережелері:

Әріптік жүйе бойынша бағалау	Сандық эквивалент	Балдар (%мазмұны)	Дәстүрлі жүйе бойынша бағалау
A	4,0	95-100	Өте жақсы
A-	3,67	90-94	
B+	3,33	85-89	Жақсы
B	3,0	80-84	
B-	2,67	75-79	
C+	2,33	70-74	
C	2,0	65-69	Қанағаттанарлық
C-	1,67	60-64	
D+	1,33	55-59	
D-	1,0	50-54	Қанағаттанарлықсыз
F	0	0-49	
Бағалау критерийлері	Өте жақсы «А»: Студент облыста толық жауап береді Жақсы «B+» - «C+»: Студент саладағы білімін көрсетеді Қанағаттанарлық «C» - «D»: студент саласында білімі бар Қанағаттанарлықсыз «F»: студенттің осы салада кейбір түсініктері бар		

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		044 -77/11
Силлабус		24беттің. 14беті

Пәннің қорытынды бағасы келесі форматта ресми тізімге енгізілген бақылау түріне байланысты автоматты түрде есептеледі:

• * **Қорытынды баға** = (AB (Аудитория, семинарлар) AB модельдеу AB (уақытша бақылау) SI) = 60% AP (төзімділік рейтингі) x 60%

* Емтихан (жеке): қорытынды тест

* Оларды іске асыру жөніндегі Нұсқаулық:

* Сабақ барысында ұсынылған таратылатын материалдарды оқып, қайталаңыз (дәрістер, семинарлар)


Бағалау критерийлері:

* Қорытынды тест: бұл курстың білімі мен түсінігін тексеруге арналған.

* Тест 50-ден 100-ге дейін сұрақтан өтеді, әр дұрыс жауап 1 баллдан тұрады.

Тапсыру мерзімі

* Тапсырманың болжамды мерзімі: курсты аяқтағаннан кейін екі апта. Кідіріс жағдайында төмендету коэффициенті қолданылады: мысалы, 0,75 - 0,9.

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	044 -77/11	
Силлабус	24беттің. 15беті	

Қосымша 1

3.12.1. Пәнді оқыту нәтижелерін бағалау критерийлері

№ ОН	Оқыту нәтижелерінің атауы	Қанағаттанарлықсыз	Қанағаттанарлық	Жақсы	Өте жақсы
ОН 1	Болашақ мамандығының мәні мен әлеуметтік маңыздылығын түсінеді, оған тұрақты қызығушылық танытады.	1. Фармацевтикалық нарықты, тауарды және оның өмірлік циклін, бағасын, функциялары мен басқару әдістерін білмейді.	1. Фармацевтикалық нарық, функциялар және басқару әдістері туралы түсінікке ие. 2. Кадр саясатын сипаттайды. 3. Басқару шешімдерін қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін білдіреді.	1. Фармацевтикалық ұйымдар экономикасының ерекшеліктері мен фармацевтикалық нарықтағы тұтынушылық мінез-құлық, фармацевтикалық ұйымдар мен кәсіпорындардағы ұйымдастыру элементтері мен басқару процестері туралы білімдерін көрсетеді. Шаруашылық құралдары мен тауар қорларының классификациясы мен номенклатурасына бағдар береді. Фармацевтикалық нарықты, өнім мен	1. Фармацевтикалық ұйымдар экономикасының ерекшеліктері мен фармацевтикалық нарықтағы тұтынушылық мінез-құлық, фармацевтикалық ұйымдар мен кәсіпорындардағы ұйымдастыру элементтері мен басқару процестері туралы білімдерін көрсетеді. Шаруашылық құралдары мен тауар қорларының классификациясы мен номенклатурасына бағдар береді. Фармацевтикалық нарықты, өнім мен оның өмірлік циклін, бағаны,



				<p>оның өмірлік циклін, бағаны, функцияларын және басқару әдістерін білу.</p> <p>2. Кадрлық саясатты сипаттайды.</p> <p>3. Басқару шешімдерін қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін білдіреді.</p> <p>4. Фармацевтикалық ұйымдардағы сапа менеджменті жүйесінің принциптерін, нарықты дамытудың және маркетингті жоспарлаудың негізгі тұжырымдамаларын тұжырымдайды.</p>	<p>функцияларын және басқару әдістерін білу.</p> <p>2. Кадр саясатын, ұйымға қойылатын негізгі талаптарды және жұмыс күшін басқару стильдерін сипаттайды.</p> <p>3. Басқару шешімдерін қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін білдіреді.</p> <p>4. Фармацевтикалық ұйымдардағы сапа менеджменті жүйесінің принциптерін, нарықты дамытудың және маркетингті жоспарлаудың негізгі тұжырымдамаларын тұжырымдайды.</p> <p>5. Өнімнің өмірлік циклінің түрлері мен кезеңдерін, фармацевтикалық өнімдердің ассортиментін талдау әдістерін, баға және бәсекеге қабілеттілік факторларын салыстырады.</p> <p>6. Маркетингтік</p>
--	--	--	--	---	--



					зерттеулерді еркін бағдарлайды.
ОН 2	Өз құзыреті шегінде фармацевтикалық қызмет саласындағы күрделіліктің негізгі санатындағы практикалық тапсырмаларды өз бетінше шешеді, жұмыс жағдайын және оның болжамды өзгерістерін талдайды, ағымдағы және қорытынды бақылауды, бағалауды және түзетуді жүзеге асырады.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нарықтың көлемін анықтамайды. 2. Бағаны, ассортиментті және коммуникациялық саясатты, сатуды ынталандыру әдістерін сипаттауға қабілетті емес. 3. Кадрлық саясаттың стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің үлгісін санамады. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нарық көлемін анықтайды. 2. Бағаны, ассортимент пен коммуникациялық саясатты, сатуды ынталандыру әдістерін сипаттайды. 3. Кадр саясатының стратегиялық, тактикалық және оперативтік міндеттерін санайды. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Негізгі экономикалық көрсеткіштерді болжау үшін экономикалық талдау әдістерін таңдайды. 2. Нарық көлемін анықтайды. 3. Баға, ассортимент және коммуникация саясатын, өткізуді ынталандыру әдістерін әзірлейді. 4. Кадрлық саясаттың стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің моделін түсіндіреді. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Негізгі экономикалық көрсеткіштерді болжау үшін экономикалық талдау әдістерін таңдайды. Дәріхана қызметінің негізгі көрсеткіштерін жоспарлау кезеңдерін құрастырады, дәріхана қызметінің жеке көрсеткіштерін жоспарлайды және талдайды. 2. Нарық сыйымдылығын, нарық әлеуетін анықтайды. 3. Баға, ассортимент және коммуникация саясатын, өткізуді ынталандыру әдістерін әзірлейді. 4. Кадрлық саясаттың стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің моделін түсіндіреді.

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		044 -77/11
Силлабус		24беттің. 18беті

					5. Көшбасшылық стильдердің үлгісін талдап, заманауи менеджер-көшбасшыға қойылатын талаптарды бағалайды.
ОН 3	<p>Кәсіби қызметте ақпараттық-коммуникациялық технологияларды қолданады, кәсіби міндеттерді тиімді жүзеге асыру үшін қажетті ақпаратты іздейді, кәсіби қызметте технологиялардың жиі өзгеруі жағдайында бағдарлап отырады. Фармацевтикалық қызмет саласындағы білімін біледі және қолданады. Мақсат қояды, бағыныштылардың қызметін ынталандырады, олардың жұмысын ұйымдастырады.</p>	<p>1. Халықаралық деректер қорынан, нормативтік-техникалық құжаттамадан, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінен, дәлелді медицина деректер қорынан ақпаратты іздемейді.</p> <p>2. Маркетингтік зерттеу әдістерін сипаттамайды.</p> <p>3. Фармацевтикалық өнімді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын жасамайды.</p>	<p>1. Халықаралық деректер қорынан, нормативтік-техникалық құжаттамадан, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінен, дәлелді медицина деректер қорынан ақпаратты іздейді.</p> <p>2. Маркетингтік зерттеу әдістерін сипаттайды.</p> <p>3. Фармацевтикалық өнімді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетингтік</p>	<p>1. Халықаралық деректер базасында, нормативтік-техникалық құжаттамада, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінде, дәлелді медицина деректер базасында ақпаратты іздейді және түсіндіреді.</p> <p>2. Фармацевтикалық ғылымдар саласында алған білімдерін жүйелеп, практикалық іс-әрекетке бейімдейді; пәндердің қиылысында салааралық байланысқа ие: дәрілік технологиялар,</p>	<p>1. Халықаралық деректер базасында, нормативтік-техникалық құжаттамада, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінде, дәлелді медицина деректер базасында ақпаратты іздейді және түсіндіреді.</p> <p>2. Фармацевтикалық ғылымдар саласында алған білімдерін жүйелеп, практикалық іс-әрекетке бейімдейді; пәндердің қиылысында салааралық байланысқа ие: дәрілік технологиялар, фармацевтикалық химия, фармакогнозия; кәсіби қызмет</p>



			жоспарды сипаттайды.	фармацевтикалық химия, фармакогнозия; кәсіби қызмет саласында АТ – технология негізіндегі ақпаратты қолданады. 3. Дәріханалардың экономикалық талдауы, баға саясаты, рентабельділігі саласындағы кәсіби мәселелерді шешеді. 4. Мүмкін болған нұсқаларды бағалайды және мәселелерді шешу үшін маркетингтік зерттеу әдістерін орынды таңдайды. 5. Фармацевтикалық өнімдерді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын жасайды, жоспарларды бақылайды және	саласында АТ – технология негізіндегі ақпаратты қолданады. 3. Фармацевтикалық кәсіпорынның шаруашылық қызметінің жеке көрсеткіштерін салыстырып, өзара байланысын анықтай алады. 4. Дәріханалардың экономикалық талдауы, баға саясаты, рентабельділігі саласындағы кәсіби мәселелерді шешеді. 5. Аргументтерді тұжырымдайды, ықтимал нұсқаларды бағалайды және мәселелерді шешу үшін маркетингтік зерттеу әдістерін орынды таңдайды. 6. Фармацевтикалық өнімдерді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын
--	--	--	----------------------	--	--

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казakhstanская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	044 -77/11	
Силлабус	24беттің. 20беті	

				реттейді. 6. Басқару шешімін қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін сипаттайды.	қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын жасайды, бақылайды және реттейді. 7. Басқару шешімдерін қабылдау да және мәселелерді шешуде өкілеттіктерді беру дағдыларын көрсетеді.
ОН 4	Кәсіби және тұлғалық даму міндеттерін өз бетінше анықтайды, өзін-өзі тәрбиелеумен айналысады, біліктілігін арттыруды саналы түрде жоспарлайды.	1. Фармацевтикалық ұйымды басқару бойынша қорытынды жасай алмау, жанжалдарды шешу. 2. Дәріхана ұйымдарында сатып алу кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдай алмайды.	1. Фармацевтикалық ұйымды басқару, жанжалдарды шешу бойынша қорытынды жасайды. 2. Кездесулерді, конференцияларды, әңгімелерді жоспарлайды және ұйымдастырады. 3. Дәріхана ұйымдарында сатып алуды жүзеге асыру кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдай алады.	1. Фармацевтикалық ұйымды басқаруда әртүрлі әдістерді қолдана отырып, жанжалдарды шешу туралы өз пікірлерін айтады және қорытынды жасай алады. 2. Мамандар мен маман еместерге дәріхана қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін болжау және жоспарлау мәселелері бойынша ақпарат береді және ғылыми-кеңес беру қызметтерін көрсетеді. 3. Кездесулерді, конференцияларды,	1. Фармацевтикалық ұйымды басқаруда әртүрлі әдістерді қолдана отырып, жанжалдарды шешу туралы өз пікірлерін айтады және қорытынды жасай алады. 2. Оңтайлы басқару шешімін таңдайды. 3. Мамандар мен маман еместерге дәріхана қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін болжау және жоспарлау мәселелері бойынша ақпарат береді және ғылыми-кеңес беру қызметтерін көрсетеді. 4. Кездесулерді,



				<p>әңгімелерді жоспарлайды және ұйымдастырады.</p> <p>4. Ішкі және сыртқы фармацевтикалық нарықтарда өнімді позициялау процесінде жылжыту жоспарын әзірлейді.</p> <p>5. Маркетингтік зерттеу әдістерін қолдана отырып, дәріхана ұйымдарында сатып алуды жүзеге асыру кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдайды.</p>	<p>конференцияларды, әңгімелерді жоспарлайды және ұйымдастырады.</p> <p>5. Ішкі және сыртқы фармацевтикалық нарықтарда өнімді позициялау процесінде жылжыту жоспарын әзірлейді.</p> <p>6. Маркетингтік зерттеу әдістерін қолдана отырып, дәріхана ұйымдарында сатып алуды жүзеге асыру кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдайды.</p> <p>7. Кәсіби міндеттерді тиімді орындау, кәсіби және тұлғалық даму үшін қажетті ақпаратты пайдалануды біледі.</p>
ОН 5	<p>Дәрілік заттарды, дәрілік өсімдік шикізатын және дәріхана өнімдерін талапқа сай қабылдауды, сақтауды ұйымдастырады.</p> <p>Сауда залын безендіруге қатысады.</p>	<p>1. Дәрілік заттарды, дәрілік өсімдік шикізатын және дәріхана ассортименті тауарларын қабылдау, сақтау мәселелері бойынша талаптарға сәйкес қорытынды жасауға қабілетсіз.</p>	<p>1. Құжаттарды жүйелейді және талдайды, медициналық персоналға және азаматтарға неғұрлым тиімді және қауіпсіз дәрілік заттарды және дәріхана</p>	<p>1. Құжаттарды жүйелейді және талдайды, медициналық персоналға және Азаматтарға неғұрлым тиімді және қауіпсіз дәрілік заттарды және</p>	<p>1. Құжаттарды жүйелейді және талдайды, медициналық персоналға және Азаматтарға неғұрлым тиімді және қауіпсіз дәрілік заттарды және дәріхана</p>



	<p>Халыққа және медициналық ұйымдарға дәрілік заттарды, медициналық бұйымдарды және дәріхана ассортиментіндегі тауарларды босатады.</p>	<p>2. Сауда залын безендіруге қатыса алмайды.</p>	<p>ассортиментіндегі тауарларды, оларды сақтау, пайдалану тәсілдерін, сатып алу тәртібін қолдану мәселелері бойынша ғылыми-консультациялық қызметтер көрсету үшін қорытынды жасайды.</p> <p>2. Фармацевтикалық ұйымның қызметін фактілер, құбылыстар, теориялар және олардың арасындағы күрделі тәуелділіктер негізінде сақтаудың негізгі принциптерін сақтай отырып ұйымдастырады.</p> <p>3. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сақтау бойынша бақылау дағдыларына ие болады.</p>	<p>дәріхана ассортиментіндегі тауарларды, оларды сақтау, пайдалану тәсілдерін, сатып алу тәртібін қолдану мәселелері бойынша ғылыми-консультациялық қызметтер көрсету үшін қорытынды жасайды.</p> <p>2. Фармацевтикалық ұйымның қызметін фактілер, құбылыстар, теориялар және олардың арасындағы күрделі тәуелділіктер негізінде сақтаудың негізгі принциптерін сақтай отырып ұйымдастырады.</p> <p>3. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сақтау бойынша бақылау дағдыларына ие болады.</p> <p>4. Халықты сапалы, тиімді қауіпсіз дәрілік</p>	<p>ассортиментіндегі тауарларды, оларды сақтау, пайдалану тәсілдерін, сатып алу тәртібін қолдану мәселелері бойынша ғылыми-консультациялық қызметтер көрсету үшін қорытынды жасайды.</p> <p>2. Фармацевтикалық ұйымның қызметін фактілер, құбылыстар, теориялар және олардың арасындағы күрделі тәуелділіктер негізінде сақтаудың негізгі принциптерін сақтай отырып ұйымдастырады.</p> <p>3 Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сақтау бойынша бақылау дағдыларына ие болады.</p> <p>4. Халықты сапалы, тиімді қауіпсіз дәрілік заттармен және медициналық</p>
--	---	---	---	--	---

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН

MEDISINA

AKADEMIASY

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ



SOUTH KAZAKHSTAN

MEDICAL

ACADEMY

АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»

«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы

044 -77/11

Силлабус

24беттің.

23беті

				заттармен және медициналық бұйымдармен қамтамасыз етуді ұйымдастырады және жүзеге асырады.	бұйымдармен қамтамасыз етуді ұйымдастырады және жүзеге асырады. 5. Халыққа және мамандарға дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды ұтымды пайдалану мәселелері бойынша консультациялық көмек көрсетеді.
--	--	--	--	--	--

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН
MEDISINA
AKADEMIASY



SOUTH KAZAKHSTAN
MEDICAL
ACADEMY

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ

АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»

«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы

044 -77/11

Силлабус

24беттің.

24беті