

ТУПНҰСҚА

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтические дисциплины» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	Силлабус	044/77- Істр. из 28

Медицинский колледж при АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»

Силлабус

Дисциплина: «Основы психологии и коммуникативные навыки в фармации»

Специальность: 09160100 – «Фармация»

Квалификация: 4S09160101 – «Фармацевт»

Курс: 2

Семестр: 3

Форма контроля: дифференцированный зачет

Общая трудоемкость часов / кредитов KZ – 120/5

Аудиторные занятия: 36

Симуляция: 84

г. Шымкент, 2023

АЖАУНПУТ

ONTÜSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтические дисциплины» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77- 2стр. из 28
Силлабус		

Силлабус по дисциплине «Основы психологии и коммуникативные навыки в фармации» составлен преподавателями:

Ботабаева Р.Е.
Кошанова Н.М.

На основании и рекомендации учебного плана по специальности: 09160100 – «Фармация».

Рассмотрен и рекомендован на заседании кафедры «Фармацевтические дисциплины».

от «18» 06 2023 г., протокол № 12

Зав. кафедрой «Фармацевтические дисциплины» Ботабаева Р.Е.

Рассмотрена на заседании ПЦК.

от «16» 06 2023 г., протокол № 10

Председатель ПЦК Ботабаева Р.Е.

Рассмотрена на заседании Методического Совета.

от «30» 06 2023 г., протокол № 12

Председатель Методического Совета Мамбеталиева Г.О.

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		Зстр. из 28

Сведения о преподавателях

№ п/п	Ф.И.О.	Ученая степень	Должность	Курс, который читает	Электронный адрес
1.	Ботабаева Рауан Еркебаевна	Доктор PhD	Заведующая кафедрой	1. История фармации;	rauana.ex@mail.ru
2.	Кабылбекова Тамара-Ханум Жайлауовна	-	Преподаватель	2. Безопасность и качество в фармации;	-
3	Иманкулова Салтанат Муталиевна	-	Преподаватель	3. Основы психологии и коммуникативные навыки в фармации;	imankulova.bekzat@mail.ru
4	Кошанова Нургайша Махкамовна	-	Преподаватель	4. Информационные технологии в фармации;	nurgaiwa90@mail.ru
5	Кошкинбаева Қымбат Маратқызы	-	Магистр, преподаватель	5. Организация и экономика фармации с основами менеджмента и маркетинга;	qymbat1996@mail.ru
6	Тауасарова Думан Ертугановна	-	Магистр, преподаватель	6. Фармацевтическое и медицинское товароведение.	duman.nbb@gmail.com
7	Сүйер Айсапар Каримқызы	-	Преподаватель	1. Химия;	Aisapar2020@mail.ru
8	Пернебай Анар Адилбайқызы	-	Преподаватель	2. Неорганическая химия;	anarka99_17@mail.ru
9	Катчанова Айгерім Болатқызы	-	Преподаватель	3. Органическая химия;	Aikosha-02@mail.ru
10	Бектемір Динара Болатқызы	-	Преподаватель	4. Аналитическая химия.	dinara.bektemir00@mail.ru

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		4стр. из 28

11	Фазылова Дина Қайратқызы	-	Преподаватель	1. Фармакология, фармакотерапия; 2. Фармакология; 3. Фармакология, фармакотерапия и медицинская калькуляция.	dina.fazylova@bk.ru
12	Турсубекова Багила Изтелеуовна	-	Преподаватель		bagila2602@mail.ru
13	Қуандық Әнуар Талапұлы	-	Преподаватель		anuar.kuandyk@bk.ru
14	Ахметова Аружан Талғарқызы	-	Преподаватель		Aruzhan9810@mail.ru
15	Тойшиева Ботағоз Тойшиевна	-	Магистр, преподаватель	1. Технология лекарственных форм.	toishiyeva@mail.ru
16	Тобагабылова Гүльзира Нурмантаевна	-	Преподаватель		g_tobagabylova@mail.ru
17	Өмірәлі Мұрат Әдіханұлы	кандидат фарм. наук	Преподаватель	1. Ботаника; 2. Фармакогнозия; 3. Фитокосметология.	Murat.Omiraliev@mail.ru
18	Қадишаева Жузимкуль Ақбалаевна	-	Магистр, преподаватель		Zhuzimk@ mail.ru
19	Тұрдыбаева Айжамал Нуртаевна	-	Преподаватель	1. Фармацевтическая химия.	turdybaeva94@mail.ru

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SKMA -1979- MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		5стр. из 28

3.1. Введение:

Знание обучающимся морально-нравственных норм, требований общения с пациентами, врачами, коллегами является неременным условием воспитания будущего фармацевта как гражданина и специалиста, служащего благо общества и государства.

Предмет «Основы психологии и коммуникативные навыки в фармации» направлен на изучение основных принципов эффективного общения фармацевта с пациентом, членами его семьи, коллегами. Эффективное общение фармацевта и пациента способствует пониманию пациентом назначенного лечения, что позволяет улучшить комплаенс (удовлетворенность пациентов) и состояние здоровья пациентов.

Коммуникативная компетентность необходима фармацевту также для успешного взаимодействия с коллегами и эффективной работы в команде специалистов здравоохранения для оказания квалифицированной медицинской помощи. Коммуникативная компетентность требует постоянного развития навыков общения и непрерывного улучшения приобретенных навыков в процессе дальнейшего обучения и профессиональной деятельности.

Объектом изучения дисциплины являются моральные, правовые, социальные, экологические и юридические проблемы, а также виды общения, используемые фармацевтом в профессиональной деятельности и направленные на обеспечение его эффективного взаимодействия с потребителем фармацевтических услуг.

3.2. Политика дисциплины:

№	Требования к студентам	Штрафные санкции при невыполнении требований
1.	Не допускается пропуск занятий без уважительной причины.	При пропуске практического занятия без уважительной причины ставится Нб.
2	Своевременно отрабатывать пропущенные занятия по уважительной причине.	Отработка пропущенного занятия по уважительной причине проводится только с разрешения деканата (отрабочный лист).
3	Посещение занятий и лекций вовремя.	При опоздании студент более 5 минут не допускается к занятию. В учебном журнале и лекционном журнале выставляется нб.
4	У студента должен быть соответствующий вид (халат, колпак, сменная обувь и т.д.).	При несоответствующем виде студент не допускается к занятию или лекции, в учебном журнале или лекционном журнале выставляется нб.
5	Своевременное выполнение заданий по СРС.	При несвоевременном выполнении СРС работа не принимается и выставляется 0 балл.
6	Студент должен с уважением относиться к преподавателям и своим однокурсникам.	При неуважительном поведении студента, проводится обсуждение данного поведения студента на кафедральном собрании, сообщается об этом в деканат и родителям.
7	Бережное отношение студентов к имуществу кафедры.	При уничтожении имущества кафедры, студент своими силами восстанавливает имущество.

3.3. Цель модуля / дисциплины:

Формирование у студентов знаний, умений и навыков в области фармацевтической биоэтики и коммуникативных навыков, воспитания глубокой убежденности в необходимости

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SKMA -1979- MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		бстр. из 28

неукоснительно соблюдения этических и морально-нравственных норм, правил и принципов в будущей профессиональной деятельности.

3.4. Задачи дисциплины / модуля:

- дать возможность студентам освоить методы получения психологической информации ;
- использование практических психологических навыков и знаний в практике;
- формирование у студентов критического мышления и возможности их применения на практике;
- для анализа межличностных взаимоотношений применение эффективных коммуникативных психолого-технологических знаний и дать возможность их формированию;
- дать студентам понятия о коммуникативных навыках, коммуникативном процессе и коммуникативной компетентности фармацевта;
- формировать понимание значимости навыков эффективного и бесконфликтного общения с пациентами, родственниками пациентов и коллегами;
- формировать представления о психологических требованиях к личности фармацевта;
- научить определять барьеры и решать проблемы, препятствующие эффективному общению фармацевта и пациента;
- научить определять психологические типы пациентов и применять эффективные подходы к построению взаимоотношений между фармацевтом и потребителем фармацевтических услуг.

3.5. Конечные результаты обучения:

- РО 1 – Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявляет к ней устойчивый интерес;
- РО 2 – Самостоятельно решает практические задачи базовой категории сложности в области фармацевтической деятельности в пределах компетенции, анализирует рабочую ситуацию и ее предсказуемые изменения, производит текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию.
- РО 3 – Использует информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, осуществляет поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, ориентируется в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности. Знает и использует знания в области фармацевтической деятельности. Ставит цели, мотивирует деятельность подчиненных, организует их работу.
- РО 4 – Самостоятельно определяет задачи профессионального и личностного развития, занимается самообразованием, осознанно планирует повышение своей квалификации.
- РО 5 – Применяет эффективные подходы к построению взаимоотношений между фармацевтами, врачами и потребителями фармацевтических услуг в соответствии со стандартами Надлежащих практик в аптечных организациях, работает в команде и в условиях неопределенности.
- РО 6 Объясняет специалистам эффективные подходы к построению взаимоотношений между фармацевтами, врачами и потребителями фармацевтических услуг, демонстрирует мультикультурность и открытость при осознанном подходе к работе.

3.6. Пререквизиты – дисциплины: История фармации.

3.7. Постреквизиты – дисциплины: Организация и экономика фармации с основами менеджмента и маркетинга , Медицинское и фармацевтическое товароведение

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		7стр. из 28

3.8. Краткое содержание дисциплины:

Понятие о коммуникативных навыках. Коммуникативный процесс. Коммуникативная компетентность. Основные принципы эффективного общения. Особенности взаимоотношений "Фармацевт и потребитель". Фармацевтическая деятельность фармацевта вербальные и невербальные методы, применяемые для повышения эффективности соотношения с потребителем. Основные принципы эффективного взаимодействия фармацевтической деятельности фармацевта с потребителями, их родственниками и специалистами здравоохранения.

Психология, особенности психики потребителя фармацевтической деятельности. Формирование у фармацевта отношения фармацевтической деятельности в зависимости от личностных качеств потребителя. Особенности общения с потребителями, создающими трудности в общении, имеющими языковые и культурные различия, поврежденными органами чувств - глухими, слепыми, неспособными говорить. Психологические особенности и психика травмированы-агрессивны, и конфликтны, депрессивны, пугливы, общаются с шумными потребителями. Особенности общения потребителей с возрастом, особенно с детьми, подростками, людьми преклонного возраста.

Личность фармацевта, взаимоотношения фармацевта с больными и их родственниками. Роль и ответственность фармацевта в обществе. Психологические требования к личности фармацевта. Личные качественные качества, обеспечивающие гармоничное общение фармацевта с потребителями фармацевтической деятельности. Формирование личности фармацевта. Влияние личностных качеств и фармацевта на эффективность коммуникативных процессов.

3.9. Тематический план:

3.9.2. Темы аудиторных занятий

№	Тема	Короткое содержание	Кол-во часов
1	Введение в психологию. Психология как наука.	Место психологии и культурологии в системе наук о человеке. Значение психологических знаний с психологией в условиях модернизации общественного сознания с формированием современной личности. Методы психологии. Психология как наука и практика, способствующие эффективному выживанию (Психология бизнеса, спорта, здравоохранения, рекламы).	3
2	Эмоции и волевые процессы.	Мотивация и самомотивация. Организация мотивационной сферы. Мотивы и потребности. Виды мотивов. Ведущий мотив. Мотивация достижения цели и избегание неудачи. Понятие об эмоции и способности эмпатии. Методы механизмы контроля эмоции: ревизия эмоции и подавление эмоции. Понятие об эмоциональном интеллекте. Понятие о свободном психологии. Структура добровольного акта. Принятие решений проблемы. Понятие воли и личности в	3

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		8стр. из 28

		психологии .	
3	Промежуточно-типологические особенности личности	Темперамент, характер и способности. Определение темперамента. Свойства нервной системы как основа темперамента. Типы темперамента: холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик. Соотношение темперамента и характера. Определение характера. Акцентуация характера и воспитание. Понятие "национальный характер". Способности и символы личности.	3
4	Ценности, интересы, нормы как духовная основа личности	Я в социальном мире. Я-концепция. Самопрезентация. Ценности в жизни человека. Смысл жизни, жизненные цели и программы. Убеждения и ориентации профессионала. Ценностные ориентиры профессиональной личности на современном этапе развития Казахстана: конкурентоспособность, прагматизм, открытость сознания, национальная идентичность. Взаимосвязь и взаимодействие организма с психикой. Психологические факторы укрепления здоровья при возникновении заболеваний.	3
5	Межличностные отношения как фактор развития казахстанской гармонии	Понятие о взаимоотношений. Виды, формы, функции общения. Межличностные отношения как предмет научного знания. Характеристики межличностного общения. Перцептивная сторона общения как восприятие друг друга людьми в процессе общения. Сущность психологического воздействия. Виды психологического воздействия. Механизмы действия: заражение, подражание, убеждение. Общение как обмен информацией. Структура, основные функции и виды коммуникации. Коммуникационный анализ. Цифровые технологии в коммуникации. Вербальные и невербальные средства коммуникации. Природа и причины возникновения социальных конфликтов. Виды психологических конфликтов. Конструктивные и деструктивные функции конфликта. Стадии развития конфликта. Технология предотвращения конфликтов. Технологии рационального поведения в конфликтах. Конфликтное поведение: сотрудничество, соперничество, побег, побег, стратегии куперации. Понятие эффективной коммуникации. Эффективные коммуникационные технологии и принципы, правила,	3

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		9стр. из 28

		навыки,приемы. Условия эффективной коммуникации. Социальный интеллект.	
6	Понятие о коммуникации, коммуникативный процесс. Коммуникативная компетентности. Роль участников коммуникативного процесса.	Понятие коммуникации. Понятие коммуникативной компетентности. Роль участников коммуникативного процесса.	3
7	Формирование коммуникативной компетентности специалиста-фармацевта	Компетентность в отношениях.Влияние отношения к профессиональному качеству и способностям специалистов-фармацевтов.	3
8	Общие принципы эффективного общения	Принципы эффективного общения фармацевта с коллегами и врачами и другими медицинскими работниками.	3
9	Профессиональная адаптация, профессиональный имидж и коммуникативная толерантность	Профессиональная адаптация фармацевта, профессиональная репутация и коммуникативная выносливость.Ответственность и роль фармацевта в обществе	3
10	Синдром хронической усталости. Факторы возникновения разногласий, способы их разрешения.	Синдром хронической усталости. Факторы возникновения разногласий, способы их разрешения.	3
11	Личность фармацевта в коммуникативном процессе. Ведение взаимоотношений между фармацевтом и потребителем фармацевтической деятельности в зависимости от их личностных качеств	Личность фармацевта в коммуникативном процессе.Психологические требования, предъявляемые к личности фармацевта. Взаимодействие фармацевта и потребителя фармацевтических услуг, использование фармацевтом вербальных и невербальных средств общения для эффективного общения с потребителем	3
12	Оценка обслуживания потребителей фармацевтической	Оценка обслуживания потребителей фармацевтической деятельности и ее правила.Искусство продаж. Правила обслуживания потребителей фармацевтической	3

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		10стр. из 28

	деятельности и ее правила. Роль и ответственность фармацевта в обществе	деятельности. Роль и ответственность фармацевта в обществе. Фармацевт-руководитель. Фармацевт-менеджер. Фармацевт-постоянный обучающийся. Фармацевт-преподаватель.	
Всего: 36			

3.9.3. Тематический план симуляции

№	Тема	Короткое содержание	Кол-во часов
1	Современная сфера психологии	Место психологии и культурологии в системе наук о человеке. Значение психологических знаний с психологией в условиях модернизации общественного сознания с формированием современной личности. Методы психологии. Психология как наука и практика, способствующие эффективному выживанию (Психология бизнеса, спорта, здравоохранения, рекламы).	6
2	Мотивационно-потребностная сфера личности. Эмоции.	Роль эмоции в жизни человека. Понятие об эмоциональном интеллекте. Понятие добровольности в психологии. Структура добровольного акта. Принятие решений проблемы. Понятие воли и личности в психологии. Понятие об устойчивости к стрессам.	6
3	Личностные ресурсы как фактор развития и сокращения национального сознания.	Темперамент, характер и способности. Определение темперамента. Свойства нервной системы как основа темперамента. Типы темперамента: холерик, сангвиник, флегматик, меланхолик. Соотношение темперамента и характера. Определение характера. Акцентуация характера и воспитание. Понятие "национальный характер". Способности и символы личности.	6

O'ŇTÜSTİK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		11стр. из 28

4	Ценности, интересы, нормы как духовная основа личности.	Ценности в жизни человека. Смысл жизни, жизненные цели и программы. Убеждения и ориентации профессионала. Ценностные ориентиры профессиональной личности на современном этапе развития Казахстана: конкурентоспособность, прагматизм, открытость сознания, национальная идентичность. Взаимосвязь и взаимодействие организма с психикой. Психологические факторы укрепления здоровья при возникновении заболеваний.	6
5	Психология межличностного общения	Понятия межличностной коммуникации, взаимодействия, межличностного восприятия. Особенности межличностного, межгруппового и межнационального общения. Стили общения. Лидерство и лидерство.	6
6	Понятие о коммуникации, коммуникативном процессе. Коммуникативной компетентности. Роль участников коммуникативного процесса.	Понятие коммуникации. Понятие коммуникативной компетентности. Роль участников коммуникативного процесса.	6
7	Особенности отношений «Фармацевт и потребитель фармацевтической деятельности». Права фармацевта и потребителя фармацевтических услуг. Факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса.	Особенности отношений «Фармацевт и потребитель фармацевтической деятельности». Права фармацевта и потребителя фармацевтических услуг. Факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса. Особенности общения с потребителями различных групп в фармацевтических организациях.	6
8	Общие принципы эффективного общения с потребителями фармацевтической деятельности, их родственниками	Общие принципы эффективного общения с потребителями фармацевтической деятельности, их родственниками	6
9	Общие принципы эффективного общения фармацевтов с коллегами,	Общие принципы эффективного общения фармацевтов с коллегами, врачами и другими медицинскими работниками. Работа в составе	12

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		12стр. из 28

	врачами и другими медицинскими работниками. Работа в составе команды	команды. Барьеры фармацевта при проведении коммуникаций.	
10	Формирование отношения фармацевта с потребителями фармацевтической деятельности, в зависимости от его личных качеств, возраста и типа заболевания	Формирование отношения фармацевта к потребителю фармацевтической деятельности, в зависимости от его личных качеств, возраста и типа заболевания	6
11	Профессиональное образование и квалификация фармацевта. Умение задавать вопросы открытого и закрытого типа	Квалификация фармацевта по вопросам. Способы активного и внимательного слушания клиента.	6
12	Личность фармацевта. Психологические требования к личности фармацевта	Психологические требования, предъявляемые к личности фармацевта. Личность фармацевта в коммуникативном процессе.	6
13	Взаимоотношения между фармацевтом и потребителем фармацевтической деятельности в зависимости от их личностных качеств	Взаимодействие фармацевта и потребителя фармацевтических услуг, использование фармацевтом вербальных и невербальных средств общения для эффективного общения с потребителем	6
14	Роль и ответственность фармацевта в обществе	Роль и ответственность фармацевта в обществе. Фармацевт-руководитель. Фармацевт-менеджер. Фармацевт-постоянный обучающийся. Фармацевт-преподаватель.	6
Всего:			84

3.10. Основная литература.

Основная:

1. Асимова, Т. А. Биоэтика: учебник /. - Алматы: АҚНҰР, 2017. - 240 с
2. Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет.
3. З.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

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		13стр. из 28

- Куклина, Н. М. Биомедицинская этика : учеб. пособие / Н. М. Куклина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Алматы : Эверо, 2012. - 380 с.
- 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
- Көбекова, Ж. С. Психология негіздері: оқу құралы. - Қарағанды : ЖК "Ақнұр", 2013.

Дополнительная:

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

Электронные публикации:

- Дәрігер мамандығына кіріспе. Клиника, құқық, этика және коммуникация негіздері.
- Асимов М.А., Оразбакова Г.О., Мадалиева С.Х., Багиярова Ф.А., 2017 ЦБ Aknurpress / <https://aknurpress.kz/login>
- 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/
- Биоэтика: учебник Асимова Т.А., Сагадиев А.С. , 2017 ЦБ Aknurpress / <https://aknurpress.kz/login>
- Молотов-Лучанский В.Б., Мациевская Л.Л., Цаюкова Н.А. Коммуникативные навыки. - Учебное пособие. Алматы: Эверо. 2020-138 с. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/615/
- 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/
- Коммуникативтік дағдылар. Коммуникативные навыки. Communication skills. / под общей редакцией Мациевской Л.Л. / - Алматы, ТОО “Эверо”, 118 с.

3.11. Методы обучения и преподавания:

3.11.1	Теория	Обзорные, проблемные.
3.11.2	Симуляция	Решение ситуационных задач, семинары, TBL, CBL, SBL,
3.11.3	СРО/СРОП	Работа с литературой, электронными базами данных, составление и решение ситуационных задач, тестовых заданий, подготовка рефератов, презентаций, эссе
3.11.4	Рубежный контроль	Тестирование/коллоквиум

3.12. Критерии и правила оценки знаний:

Оценка по буквенной системе	Цифровой эквивалент	Баллы (%-ное содержание)	Оценка по традиционной системе
A	4,0	95-100	Отлично
A-	3,67	90-94	
B+	3,33	85-89	Хорошо
B	3,0	80-84	

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		14стр. из 28

B-	2,67	75-79	Удовлетворительно
C+	2,33	70-74	
C	2,0	65-69	
C-	1,67	60-64	
D+	1,33	55-59	
D-	1,0	50-54	
F	0	0-49	Неудовлетворительно
Критерии оценки	Отлично «А»: Студент предоставляет исчерпывающий полный ответ в области Хорошо «B+» - «C+»: Студент демонстрирует знания в области Удовлетворительно «C» - «D»: Студент обладает знаниями в области Неудовлетворительно «F»: Студент имеет некоторые представления в области		

Итоговая оценка дисциплины автоматически рассчитывается в зависимости от типа вида контроля, включаемого в официальный список в следующем формате:

Итоговая оценка = (AB (Аудитория, Семинары) AB Симуляция AB (Временный контроль) SSI) = 60% AP (рейтинг допуска) x 60%

– Экзамен (индивидуально): итоговый тест

Руководство по их реализации:

– Прочитайте и повторите распространяемые материалы, представленные во время занятий (лекции, семинары)

Критерии оценки:

– Финальный тест: он предназначен для проверки знаний и понимания курса.

– Тест проходит от 50 до 100 вопросов, каждый правильный ответ составляет 1 балл.

Сроки сдачи

– Ориентировочный срок выполнения задания: две недели после завершения курса. В случае задержки применяется понижающий коэффициент: например, 0,75 - 0,9.

OŃTÚSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		15стр. из 24

Приложение 1

3.12.1. Критерии оценивания результатов обучения дисциплины

№ РО	Наименование результатов обучения	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
РО 1	Понимает сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявляет к ней устойчивый интерес.	1. Не демонстрирует знание фармацевтического рынка, товара и его жизненного цикла, ценообразования, функций и методов управления.	1. Имеет представление о фармацевтическом рынке, функциях и методах управления. 2. Описывает кадровую политику. 3. Представляет процесс принятия управленческих решений и делегирования полномочий.	1. Демонстрирует знания особенностей экономики фармацевтических организаций и потребительского поведения на фармацевтическом рынке, элементов организации и процессов управления в фармацевтических организациях и предприятиях. Ориентируется в классификации и номенклатуре хозяйственных средств и товарных запасов. Знание фармацевтического рынка, товара и его жизненного цикла,	1. Демонстрирует знания особенностей экономики фармацевтических организаций и потребительского поведения на фармацевтическом рынке, элементов организации и процессов управления в фармацевтических организациях и предприятиях. Ориентируется в классификации и номенклатуре хозяйственных средств и товарных запасов. Понимание фармацевтического рынка, товара и его жизненного цикла,

OŃTÚSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-16стр. из 24
Силлабус		

				ценообразования, функций и методов управления. 2. Описывает кадровую политику. 3. Представляет процесс принятия управленческих решений и делегирования полномочий. 4. Формулирует принципы системы менеджмента качества в фармацевтических организациях, основные концепции развития рынка и планирования маркетинга.	ценообразования, функций и методов управления. 2. Описывает кадровую политику, основные требования к организации и стили управления трудовым коллективом. 3. Представляет процесс принятия управленческих решений и делегирования полномочий. 4. Формулирует принципы системы менеджмента качества в фармацевтических организациях, основные концепции развития рынка и планирования маркетинга. 5. Сравнивает виды и стадии жизненного цикла товара, методы анализа ассортимента фармацевтических товаров, факторы ценообразования и
--	--	--	--	---	--

					конкурентоспособности. 6. Свободно ориентируется в маркетинговых исследованиях.
РО 2	Самостоятельно решает практические задачи базовой категории сложности в области фармацевтической деятельности в пределах компетенции, анализирует рабочую ситуацию и ее предсказуемые изменения, производит текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию.	1. Не определяет емкость рынка. 2. Не способен описать ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования продаж. 3. Не перечисляет стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики, модель мотивационного процесса.	1. Определяет емкость рынка. 2. Описывает ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования продаж. 3. Перечисляет стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики.	1. Выбирает методы экономического анализа для прогнозирования основных экономических показателей. 2. Определяет емкость рынка. 3. Разрабатывает ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования продаж. 4. Интерпретирует стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики, модель мотивационного процесса.	1. Выбирает методы экономического анализа для прогнозирования основных экономических показателей. Составляет этапы планирования основных показателей деятельности аптеки, проводит анализ и планирование отдельных показателей деятельности аптеки. 2. Определяет емкость рынка, рыночный потенциал. 3. Разрабатывает ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования

QAZAQSTAN QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-18стр. из 24
Силлабус		

					продаж. 4. Интерпретирует стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики, модель мотивационного процесса 5. Анализирует модель стилей руководства и оценивает требования к современному менеджеру-лидеру.
РО 3	Использует информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, осуществляет поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, ориентируется в условиях частой смены	1. Не способен проводить поиск информации в международной базе данных, нормативно-технической документации, нормативно-правовых актах РК, базе доказательной медицины. 2. Не описывает методы маркетинговых исследований. 3. Не разрабатывает	1. Проводит поиск информации в международной базе данных, нормативно-технической документации, нормативно-правовых актах РК, базе доказательной медицины. 2. Описывает методы маркетинговых исследований. 3. Характеризует план маркетинга по	1. Проводит поиск и интерпретацию информации в международной базе данных, нормативно-технической документации, нормативно-правовых актах РК, базе доказательной медицины. 2. Систематизирует полученные знания в области фармацевтических	1. Проводит поиск и интерпретацию информации в международной базе данных, нормативно-технической документации, нормативно-правовых актах РК, базе доказательной медицины. 2. Систематизирует полученные знания в области фармацевтических

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		19стр. из 24

	технологий в профессиональной деятельности. Знает и использует знания в области фармацевтической деятельности. Ставит цели, мотивирует деятельность подчиненных, организует их работу.	план маркетинга по распределению, продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики фармацевтической фирмы.	распределению, продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики фармацевтической фирмы,	наук и адаптирует их к практической деятельности; обладает межотраслевой коммуникацией на стыке дисциплин: технология лекарств, фармацевтическая химия, фармакогнозия; применяет информацию на основе ИТ – технологии в сфере профессиональной деятельности. 3. Решает профессиональные задачи в области экономического анализа, ценовой политики, рентабельности аптек. 4. Оценивает возможные варианты и обоснованно выбирает методы маркетинговых исследований для	наук и адаптирует их к практической деятельности; обладает межотраслевой коммуникацией на стыке дисциплин: технология лекарств, фармацевтическая химия, фармакогнозия; применяет информацию на основе ИТ – технологии в сфере профессиональной деятельности. 3. Способен сравнивать и определять зависимость между отдельными показателями экономической деятельности фармацевтического предприятия. 4. Решает профессиональные задачи в области экономического анализа, ценовой политики,
--	---	---	--	--	---

				решения задач. 5. Разрабатывает план маркетинга по распределению, продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики фармацевтической фирмы, осуществляет контроль и корректировку планов. 6. Описывает процесс принятия управленческого решения и делегирования полномочий.	рентабельности аптек. 5. Формулирует аргументы, оценивает возможные варианты и обоснованно выбирает методы маркетинговых исследований для решения задач. 6. Разрабатывает план маркетинга по распределению, продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики фармацевтической фирмы, осуществляет контроль и корректировку планов. 7. Демонстрирует навыки принятия управленческого решения и делегирования полномочий при решении задач.
РО 4	Самостоятельно определяет задачи	1. Не способен сделать выводы по вопросам	1. Делает выводы по вопросам управления	1. Делает выводы, представляет	1. Делает выводы, представляет

	профессионального и личностного развития, занимается самообразованием, осознанно планирует повышение своей квалификации.	уравления фармацевтической организацией, разрешения конфликтных ситуаций. 2. Не способен анализировать поведение покупателя при совершении покупок в аптечных организациях.	фармацевтической организацией, разрешения конфликтных ситуаций. 2. Планирует, организует совещания, конференции, беседы. 3. Описывает поведение покупателя при совершении покупок в аптечных организациях.	собственные суждения по вопросам управления фармацевтической организацией, разрешения конфликтных ситуаций с использованием различных методов. 2. Представляет информацию и оказывает научно-консультативные услуги по вопросам прогнозирования и планирования основных экономических показателей деятельности аптеспециалистам и неспециалистам. 3. Планирует, организует совещания, конференции, беседы. 4. Разрабатывает план продвижения в процессе позиционирования	собственные суждения по вопросам управления фармацевтической организацией, разрешения конфликтных ситуаций с использованием различных методов. 2. Выбирает оптимальное управленческое решение. 3. Представляет информацию и оказывает научно-консультативные услуги по вопросам прогнозирования и планирования основных экономических показателей деятельности аптеспециалистам и неспециалистам. 4. Планирует, организует совещания, конференции, беседы. 5. Разрабатывает план продвижения в процессе позиционирования товара на внутреннем и
--	---	---	---	--	--

				товара на внутреннем и внешнем фармацевтических рынках. 5. Анализирует поведение покупателя при совершении покупок в аптечных организациях с использованием методов маркетинговых исследований.	внешнем фармацевтических рынках. 6. Анализирует поведение покупателя при совершении покупок в аптечных организациях с использованием методов маркетинговых исследований. 7. Умеет использовать информацию, необходимую для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
РО 5	Организовывает прием, хранение лекарственных средств, лекарственного растительного сырья и товаров аптечного ассортимента в соответствии с требованиями.	1. Не способен сделать выводы по вопросам приема, хранения лекарственных средств, лекарственного растительного сырья и товаров аптечного ассортимента в соответствии с	1. Систематизирует и анализирует документы, делает выводы для оказания научно-консультативных услуг медицинскому персоналу и гражданам по вопросам применения	1. Систематизирует и анализирует документы, делает выводы для оказания научно-консультативных услуг медицинскому персоналу и гражданам по вопросам применения	1. Систематизирует и анализирует документы, делает выводы для оказания научно-консультативных услуг медицинскому персоналу и гражданам по вопросам применения наиболее

Участвует в оформлении торгового зала. Отпускает лекарственные средства, изделия медицинского назначения и товары аптечного ассортимента населению и медицинским организациям.	требованиями. 2. Не способен участвовать в оформлении торгового зала.	наиболее эффективных и безопасных лекарственных средств, и товаров аптечного ассортимента, способов их хранения, использования, порядка приобретения. 2. Организует деятельность фармацевтической организации с соблюдением основных принципов хранения на основе фактов, явлений, теорий и сложных зависимостей между ними. 3. Обладает навыками контроля по хранению лекарственных средств и медицинских изделий.	наиболее эффективных и безопасных лекарственных средств, и товаров аптечного ассортимента, способов их хранения, использования, порядка приобретения. 2. Организует деятельность фармацевтической организации с соблюдением основных принципов хранения на основе фактов, явлений, теорий и сложных зависимостей между ними. 3. Обладает навыками контроля по хранению лекарственных средств и медицинских изделий.	эффективных и безопасных лекарственных средств, и товаров аптечного ассортимента, способов их хранения, использования, порядка приобретения. 2. Организует деятельность фармацевтической организации с соблюдением основных принципов хранения на основе фактов, явлений, теорий и сложных зависимостей между ними. 3. Обладает навыками контроля по хранению лекарственных средств и медицинских изделий. 4. Организует и осуществляет обеспечение населения качественными, эффективными безопасными
--	---	--	--	---

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		24стр. из 24

				4. Организует и осуществляет обеспечение населения качественными, эффективными безопасными лекарственными средствами и медицинскими изделиями.	лекарственными средствами и медицинскими изделиями. 5. Оказывает консультативную помощь населению и специалистам по вопросам рационального использования лекарственных средств и медицинских изделий.
--	--	--	--	---	---