

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024- 2025 45 беттің 1беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

ТӘЖІРИБЕЛІК САБАҚТАРҒА АРНАЛҒАН ӘДІСТЕМЕЛІК НҰСҚАУЛАР

Пән: «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»

Пән коды: FTK 2203

ББ атауы және шифры: 6B10106 «Фармация»

Оқу сағатының/кредиткөлемі: 150/5

Оқу курсы мен семестрі: 2/4

Тәжірибелік (семинарлық) сабақтар: 40

Шымкент, 2024-2025

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 26еті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар» пәнінің жұмыс оқу бағдарламасына (силлабус) сәйкес әзірленген және кафедра мәжілісінде талқыланды

Хаттама № 15 «24» 06 2024 ж

Кафедра меңгерушісі,
фарм.ғ.д., профессор  Шертаева К.Д.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		45 беттің 3беті

Сабақ №1

1. **Тақырып:** «Коммуникативтік үрдіс және фармацевттің коммуникативтік құзіреттілігі».
2. **Мақсаты:** Білім алушыларға коммуникация және үрдістері, коммуникативті құзіреттілік туралы түсінік беру. Коммуникативтік үрдістегі коммуникацияларға қатысушылардың рөлін түсіндіру.
3. **Оқыту міндеттері:**
 - Білім алушыларға коммуникация және коммуникативтік үрдіс туралы түсінік беру;
 - Коммуникативтік құзіреттілік түсінігін қалыптастыру;
 - Коммуникативтік үрдіске қатысушылардың рөлін білім алушыларға жеткізу.
4. **Тақырыптың негізгі сұрақтары:**
 1. Коммуникация дегеніміз не?
 2. Қатынастың 3 жағын атап беріңіз?
 3. Коммуникацияның түрлерін сипаттап беріңіз (өнімді және өнімсіз)?
 4. Коммуникативтік процесс түсінігін түсіндіріңіз?
 5. Коммуникация процессінің құрылымдық компоненттерінің негізгі жеті түрін атаңыз?
 6. Коммуникативтік құзіреттілік дегеніміз не?
 7. Фармацевттің қандай қабілеттерінен коммуникативтік құзіреттілік қалыптасады?
 8. Фармацевт тұлғаларының коммуникативтік потенциялы дегеніміз не?
5. **Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары:** Семинар
6. **Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.):** Критериалдық бағалау. Чек-парақ
7. **Әдебиет:**

Негізгі әдебиеттер

 1. Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
 2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
 3. Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.
 4. Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.
 5. Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.
 6. Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		45 беттің 46еті

7. Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г. 210экз.

Қосымша әдебиеттер

1. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мацеевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.

2. Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.

Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.

3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.

4. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : . - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.

2. ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/>
Республикалық жоғары оқу орындары аралық электрондық кітапхана <http://rmebrk.kz/> «Ақнұрпресс» сандық кітапхана <https://aknurpress.kz/login> «Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттық жүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8. Бақылау (тесттер):

1. Коммуникация - бұл . . .

- 1) өзін басқада табу қатынасы.
- 2) әрекеттегі байланыс каналы.
- 3) ақпаратты тасымалдау үшін канал таңдау.
- 4) қатынас, перцепция, түзету.
- 5) сыртқы түрі, күлімсіреу, атын атау, мақтау, қошемет көрсету.

2. Қатынастың үш жағы – бұл . . .

- 1) перспективті, интерактивті және коммуникативті жақтар.
- 2) продуктивті және продуктивті емес.
- 3) ауызша (вербалды), ауызша емес, интерактивті.
- 4) күлімсіреу, есімін атау, мақтау, қошемет көрсету.
- 5) нақтылық, деркезілік, құрылымдылық.

3. Коммуникациялы жүрдіс - бұл . . .

- 1) қатынас әрекетіндегі байланыс каналы.
- 2) байланыс каналы.
- 3) ақпарат көзі.
- 4) дене қимылы.
- 5) хабарлау (жариялау).

4. Коммуникация түрлері . . . болады.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 56еті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

- 1) тиімдіжәне тиімді емес
- 2) ауызша және ауызша емес
- 3) перспективті және интерактивті
- 4) конгруэнтті, уақыттылы
- 5) конгруэнтті

5. Коммуникативті компетенттілік – бұл . . .

- 1) тиімді қатынас құруға арналған ішкі ресурстар жүйесі.
- 2) тиімді қатынас құруға арналған сыртқы ресурстар жүйесі.
- 3) хабарламаларды тасымалдауға арналған құрал.
- 4) тиімді емес қатынас құруға қажетті сыртқы ресурстар жүйесі.
- 5) араласусыз хабардар болу.

6. Дәріханалық ұжымда қарым-қатынастың . . . дәрежелері бар.

- 1) 3
- 2) 4
- 3) 2
- 4) 10
- 5) 1

7. Фармацевт және науқас арасындағы қарым-қатынас . . . каналдар бойынша жүреді.

- 1) перспективті, интерактивті, коммуникативті
- 2) ауызша сөйлеу темпі мен ырғағы, визуалды
- 3) хабарлама, перцепция, түзету
- 4) сыртқы түрі, күлімсіреу, атынатау, мақтау, қошемет көрсету
- 5) конгруэнтті, уақытылы, продуктивті

8. Дәріханалық ұжымдағы I дәрежелі қарым-қатынасқа . . . қатынасы жатады.

- 1) фармацевт-пациент
- 2) фармацевт-дәрігер
- 3) фармацевт-фармацевт
- 4) фармацевт-администратор
- 5) фармацевт-коммуникатор

9. Дәріханалық ұжымдағы II дәрежелі қарым-қатынасқа . . . қатынасы жатады.

- 1) фармацевт-дәрігер
- 2) фармацевт-пациент
- 3) фармацевт-фармацевт
- 4) фармацевт-администратор
- 5) фармацевт-коммуникатор

10. Дәріханалық ұжымдағы III дәрежелі қарым-қатынасқа . . . қатынасы жатады.

- 1) фармацевт-фармацевт
- 2) фармацевт-дәрігер
- 3) фармацевт-пациент
- 4) фармацевт - администратор
- 5) фармацевт-коммуникатор

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 66-беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

Сабақ №2

1. **Тақырып:** «Фармацевт және пациент» қатынастарының ерекшеліктері.
2. **Мақсаты:** Білім алушыларға қажетті «фармацевт және пациент» тілінде қатынасын қалыптастыру және дамыту.

3. Оқыту міндеттері:

- «фармацевт және тұтынушы» қатынасының ерекшеліктерін анықтау
- «фармацевт және тұтынушы» коммуникативтік қатынас тәртібімен білім алушыларды үйрету
- Коммуникативтік үрдістің тиімділігіне әсер ететін факторларды білу

4. Тақырыптың негізгі сұрақтары.

1. Дәріханалық ұжымда қатынастың қанша деңгейі бар?
2. Фармацевттің тұтынушымен коммуникативтік қатынасқа түсудің қандай тәртібі бар?
3. «Фармацевт-тұтынушы» қатынасы негізіндегі тұлғалық жеке дара психологиялық қасиетінің мәні қандай?
4. Бірінші әсерді құру қалай жүргізіледі?
5. Фармацевтпен тұтынушы арасындағы қатынас қандай 3 бағанадан тұрады?
6. «Үш қосудың» тәртібі қандай?
7. Коммуникативтік үрдістің тиімділігіне әсер ететін факторларды атаңыз?
8. Баянат-қатынасты құрудың әдіс-тәсілін атаңыз?
9. Белсенді тындаудың принциптерін атаңыз?
10. Коммуникативтік үрдістің тиімділігіне қарсы келетін факторларды атаңыз?

5. Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Семинар

6. Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): Критериалды бағалау, Чек-парақ: Семинар

7. Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

1. Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
3. Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.
4. Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		45 беттің 76еті

5..Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.

6..Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.

7..Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

1.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мациевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.

2.Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.

Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.

3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.

4.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

- "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки".Специальность:5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
- ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/>
Республикалық жоғары оқу орындары аралық электрондық кітапхана <http://rmebrk.kz/> «Ақнұрпресс» сандық кітапхана <https://aknurpress.kz/login> «Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттық жүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8. Бақылау (тесттер):

1. Фармацевтің емдеу-сауықтыру мекемесіндегі дәрігермен байланысы . . . арқылы іске асырылады.

- фармацевт-информатор
- фармацевт-технолог
- фармацевт-аналитик
- фармацевт-ұйымдастырушы
- администрация

2. Формалды емес қарым-қатынас - бұл . . .

- жеке (қарым-қатынас) байланыс арқылы құрылған достық қарым-қатынас.
- дәріхана басқармасымен құрылған ресми құрылым.
- фармацевтердің дәріхана (администрация) әкімшілігіне қарым-қатынасы.
- тиімді емес қатынас құруға қажетті сыртқы ресурстар жүйесі.
- араласусыз хабардар болу.

3. Команда – бұл . . .

- жоғары компетентті (дәрежелі) топ.
- кәдімгі фармацевтикалық жұмыс.
- фармацевтикалық емес персонал.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024- 2025 45 беттің 8беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

- 4) фармацевт-администратор.
- 5) фармацевт – коммуникатор.
4. Фармацияны ұйымдастыруда команда 2 негізгі . . . функцияларын атқарады.
 - 1) мәселені шешу, шығармашылықты қолдау
 - 2) қарым-қатынас, қызметті кеңейту
 - 3) командалық-административтік, құқықтық
 - 4) саудалық, ұйымдастырушылық
 - 5) қарым-қатынас, сауда-саттық
5. Назар аудару – бұл . . .
 - 1) нақты түрде немесе басқа бір объектке таңдамалы түрде басқа бір объектіге бағытталу.
 - 2) пациентке сыртқы көрінісі және іс-қимылы арқылы жайлы көрініс көрсету.
 - 3) белгілі бір оқиғаға, құбылысқа, адамдарға жеңіл қарау.
 - 4) хабарласу, араласу, перцепция.
 - 5) күлімсіреу, мақтаусөзайту.
6. Коммуникациялық процестің «агенттері» . . . болып табылады.
 - 1) коммуникатор, коммуникант
 - 2) фармацевт, дәрігер
 - 3) фармацевтикалық және фармацевтикалық емес персонал
 - 4) фармацевт-ұйымдастырушы
 - 5) администрация
7. Фармацевттің жеке коммуникативтік потенциалы - бұл . . .
 - 1) фармацевт мүмкіндігінің мінездемесі.
 - 2) фармацевт білімінің (дәрежесі) мінездемесі.
 - 3) фармацевт (іс-қимылы) іскерлігінің мінездемесі.
 - 4) фармацевт тілектерінің, ықыластарының мінездемесі.
 - 5) фармацевт көрсеткіштерінің мінездемесі.
8. Науқасқа жақындаудың жағымды жерін . . . арқылы сипаттайды.
 - 1) қимылдың көрініс табуы, сөйлеу темпі, іс-қимыл ритмі
 - 2) күлімсіреу, есімін атау, мақтау, қошемет көрсету
 - 3) вербалды емес және вербальды іс әрекет
 - 4) күлімсіреу, есімін атау, мысқылдау
 - 5) нақтылық, конгруэнттілік, хабарласу
9. Эмпатия тәсілдері – бұл . . .
 - 1) естігенді қайталау, ақпаратты өңдеу, бастапқы ойды қалпына келтіру, өз уайым-қайғыңмен бөлісу.
 - 2) үндемей қалу, күлу, мадақтау айту.
 - 3) сөйлеу манері, қозғалыс ритмі.
 - 4) күлімсіреу, есімін атау, мақтау.
 - 5) нақтылық, дер кезілік, құрылымдылық.
10. Алғашқы әсерді туғызу . . . тұрады.
 - 1) сыртқы көрініс, сөзсіз іс-қимыл, пациентке жақындау, күлімсіреу, аты-жөнін атау, мадақтаудан
 - 2) іс-қимылын, сөйлеу темпін, қозғалыс ритмін көрсетуден
 - 3) жауапкершілік, конгруэнттілік, байланыс орната білу техникасын меңгеруден
 - 4) күлімсіреу, есімін атау, мысқылдаудан

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 9беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

5) нақтылық, конгруэнттілік, хабардарболудан

Сабақ №3

1. Тақырып: Дәріхана тұтынушыларымен, тиімді қатынас жасауда вербалды және вербалды емес әдістерін қолдану.

2. Мақсаты: Білім алушыларды фармацевтикалық қызметті тұтынушылармен, олардың туыстарымен тиімді вербалды мен вербалды емес қатынас жасауды оқыту.

3. Оқыту міндеттері:

- Білім алушыларға вербалды және вербалды емес коммуникациялар туралы түсінікті беру;
- Білім алушыларға коммуникациядағы оптико-кинетикалық белгілердің маңыздылығын жеткізу;
- Білім алушыларға екпіні мен сырт әлпеті «Фармацевт-пациент» өз ара қатынасы кезінде фармацевтін сөз сөйлеу үлкен орын алатыны туралы түсінікті қалыптастыру.

4. Тақырыптың негізгі сұрақтары:

- 1) Вербалды коммуникация дегеніміз не?
- 2) Сөйлеу «фармацевт-тұтынушы» қатынасының құралы ретінде.
- 3) «Фармацевт- тұтынушы» байланысы құру тәсілдері, аты-жөні, мақтау қошемет, сұрақты қоя білу, «Эхо тәсілі», «резюме» тәсілі, «Егжей-тегжей білу» тәсілі, қарсы сөз айта білу.
- 4) Вербалды емес мінез-құлық дегеніміз не?
- 5) Белгілердің оптико-клиникалық жүйесі дегеніміз не?
- 6) «Фармацевт- тұтынушы» байланысын құру тәсілдері - «көзбен көру байланысы», күле білу, ілтипаттылық, фармацевтін сырт әлпеті.
- 7) Түр әлпетінің тартымдылығы, оның суретті бейнесінің мінездемесі.

5. Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Ситуациялық есептер құрастырып шешу.

6. Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): «Ситуациялық есептер құрастырып шешу» әдістерінің критериілері қолданылады чек парақшалары

7. Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

1. Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
3. Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 10беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

4.Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.

5.Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.

6.Асимов, М. А. Коммуникативные навыки: учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.

7..Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

1.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мацеевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.

2.Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.

Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.

3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.

4.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки".Специальность:5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
2. ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/> Республикалықжоғарыоқуорындарыаралықэлектрондықкітапхана<http://rmebrk.kz/>«Ақнұрпресс» сандықкітапхана <https://aknurpress.kz/login>«Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттықжүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8. Бақылау (тесттер):

1. Ауызша коммуникацияның белгілік жүйе ретінде . . . қолданады.

1) сөйлеу

2) қимыл-әрекет

3) дауыс ырғағы

4) күлімсіреу

5) мақтау айту, (қошемет сөз айту)

2. Вербалды емес коммуникацияда белгілік жүйе ретінде . . . қолданылады.

1) дауыс ырғағы, дене қимылы

2) сөйлеу

3) код

4) мақтау айту (қошемет сөз айту)

5) есімін атау

3. Алғашқы әсерді туғызу . . . тұрады.

1) сыртқы көрініс, сөзсіз іс-қимыл, пациентке жақындау, күлімсіреу, аты-жөнін атау, мадақтаудан

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024- 2025 45 беттің 11беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

- 2) іс-қимылын, сөйлеу темпін, қозғалыс ритмін көрсетуден
- 3) жауапкершілік, конгруэнттілік, байланыс орната білу техникасын меңгеруден
- 4) күлімсіреу, есімін атау, мысқылдаудан
- 5) нақтылық, конгруэнттілік, хабардар болудан
4. Белгісіз адаммен сөйлесу кезіндегі алғашқы әсердің пайда болу уақыты . . .
- 1) 3-5 секунд.
- 2) 50 секунд.
- 3) 1 секунд.
- 4) 30 секунд.
- 5) 40 секунд.
5. Сөйлеу арқылы . . . іске асырылады.
- 1) ақпаратты кодтау және кодын ашу
- 2) өнімді және өнімсіз коммуникация
- 3) вербалды және вербалды емес іс-қимыл
- 4) қатынас, перцепция, түзету
- 5) сыртқы түрі, күлімсіреу, есімін атау, мақтау
6. Әрбір іс-қимылдың шекті үлестік көлемі (сөз, дауыс тоны, дене қимылдары) . . . құрайды.
- 1) 7, 38, 55 (%)
- 2) 0, 50, 10(%)
- 3) 0, 40, 40 (%)
- 4) 0; 70; 10 (%)
- 5) 85, 13 (%)
7. Тұлғаның жағымды мінез-құлқы . . . болып табылады.
- 1) достық қатынасты ұнатуы, жайлы, ашық мінезділік, мейірімділік
- 2) қатыгездік, қызу қандылық, дұшпандылық, көңілсіздік
- 3) достық қатынасты ұнатуы, тік мінезділік, жайлылық, дұшпандылық
- 4) айқын қарау
- 5) тұнжырап қарау, арсыз болу
8. Эхо тәсілі - бұл . . .
- 1) пациенттің айтқандарын сөзбе-сөз қайталау.
- 2) пациенттің айтқандарын толық қайталау.
- 3) пациенттің жеке айтқандарын анықтау.
- 4) қатынас, перцепция, түзету.
- 5) сыртқы түрі, күлімсіреу, есімін атау, мақтау, қошемет көрсету.
9. Резюме тәсілі - бұл . . .
- 1) науқастың шағымдарын жалпы және қысқартылған түрде жеткізе білу.
- 2) науқастың негізгі шағымдарын жалпы түрде жеткізе білу.
- 3) науқастың негізгі шағымдарын сөзбе-сөз жеткізу.
- 4) фармацевттің ықыластарының сипаты.
- 5) фармацевт көрсеткіштерінің мінездемесі.
10. Айқындау тәсілі - бұл . . .
- 1) науқастың айтқандарынан жеке жағдайларын анықтау.
- 2) науқастың шағымдарын жалпы және қысқартылған түрде жеткізе білу.
- 3) науқастың негізгі шағымдарын сөзбе-сөз қайталау.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024- 2025 45 беттің 12беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

- 4) күлімсіреу, есімін атау, мақтау, қошемет көрсету.
- 5) нақтылық, дер кезілік.
11. Фармацевт-бала қарым-қатынасында . . . білу керек.
 - 1) бала ойындары психологиясын
 - 2) физика, химия, математиканы
 - 3) некелік қатынастар психологиясын
 - 4) географияны
 - 5) тарихты
12. Жалпы «Фармацевт-қарт адам» қарым-қатынасы кезінде . . . ескеру қажет.
 - 1) қартайғандағы психикалық бұзылыстарын
 - 2) суық тию ауруларын
 - 3) көру қабілетінің төмендеуін
 - 4) гастрит ауруын
 - 5) нейродермит ауруын
13. Сөйлеу (сөз) . . . жатады.
 - 1) вербалды коммуникацияға
 - 2) вербалды емес коммуникацияға
 - 3) табысты коммуникацияға
 - 4) өнімді коммуникацияға
 - 5) өнімді емес коммуникацияға
14. Тұтынушымен қарым-қатынас . . . басталады.
 - 1) сәлемдесуден
 - 2) кеңес беруден
 - 3) қосымша босатумен
 - 4) ашуланудан
 - 5) сауалнамадан
15. Инициативті сәлемдесу пациентпен . . . метрден орнатылады.
 - 1) 2
 - 2) 3
 - 3) 5
 - 4) 6
 - 5) 7

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 13беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Сабақ №4

1. Тақырып: Фармацевтердің науқастармен, дәрігерлермен, әріптестерімен қарым-қатынас құруы.

2.Мақсаты: Білім алушыларды әріптестерімен, дәрігерлермен және басқа медициналық мамандармен тиімді қатынас жасауды үйрету. Командада жұмыс істеу тағлымдарын қалыптастыру.

3. Оқыту мақсаты:

- Білім алушыларға дәріханалық ұйымдағы қатынас жасаудың 2-3 жәрежесі туралы түсінік беру
- фармацевтикалық ұйымдағы ресми емес қатынастар туралы түсінік қалыптастыру
- білім алушыларға командадағы жұмыс істеу туралы түсінікті беру, команданың фармацевтикалық ұжымның айырмашылығын көрсету

4. Тақырыптың негізгі сұрақтары:

1. Дәріханалық ұйымдағы қатынас жасаудың II дәрежесін мінездеп беріңіз?
2. Дәріханалық ұжымдағы қатынас жасаудың III дәрежесін мінездеп беріңіз?
3. Дәріханалық ұжымдағы ресми емес қатынастар түсінігі.
4. Фармацевтикалық ұйымдағы негізінен әйелдер жұмыс істейтіндігінің көрсеткіші ретінде әйел психологиясының ерекшелігі.
5. Командада – ұжымның ерекше түрі.
6. Командадағы 2 негізгі қызметі.
7. Команданың кәдімгі фармацевтикалық ұжымнан айырмашылығы.
8. Фармацевтикалық команда мүшелері қандай қабілеттерге бөлу керек?
9. Қазіргі таңда командада жұмыс істеудің қиындығы неде?

5.Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Семинар

6. Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): Бағалау "Семинар" әдісін бағалау критерийлеріне сәйкес чек-Парақбойынша жүргізіледі.

7.Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

- 1..Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
- 2..Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
- 3..Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 14беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

4..Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.

5..Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.

6..Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.

7..Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

1.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мацеевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.

2.Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.

Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.

3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.

4.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки".Специальность:5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.

2. ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/> Республикалықжоғарыоқуорындарыаралықэлектрондықкітапхана<http://rmebrk.kz/>«Ақнұрпресс» сандықкітапхана <https://aknurpress.kz/login>«Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттықжүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8. Бақылау (тесттер):

1. Дәріханалық ұжымда қарым-қатынастың . . . дәрежелері бар.

- 1) 3
- 2) 4
- 3) 2
- 4) 10
- 5) 1

2. Дәріханалық ұжымдағы I дәрежелі қарым- қатынасқа . . . қатынасы жатады.

- 1) фармацевт-пациент
- 2) фармацевт-дәрігер
- 3) фармацевт-фармацевт
- 4) фармацевт-администратор
- 5) фармацевт-коммуникатор

3. Дәріханалық ұжымдағы II дәрежелі қарым-қатынасқа . . . қатынасы жатады.

- 1) фармацевт-дәрігер
- 2) фармацевт-пациент

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024- 2025 45 беттің 15беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

- 3) фармацевт-фармацевт
- 4) фармацевт-администратор
- 5) фармацевт-коммуникатор
4. Дәріханалық ұжымдағы ІІІ дәрежелі қарым-қатынасқа . . . қатынасы жатады.
 - 1) фармацевт-фармацевт
 - 2) фармацевт-дәрігер
 - 3) фармацевт-пациент
 - 4) фармацевт - администратор
 - 5) фармацевт-коммуникатор
5. Формалды емес қарым-қатынас - бұл . . .
 - 1) жеке (қарым-қатынас) байланыс арқылы құрылған достық қарым-қатынас.
 - 2) дәріхана басқармасымен құрылған ресми құрылым.
 - 3) фармацевтердің дәріхана (администрация) әкімшілігіне қарым-қатынасы.
 - 4) тиімді емес қатынас құруға қажетті сыртқы ресурстар жүйесі.
 - 5) араласусыз хабардар болу.
6. Команда – бұл . . .
 - 1) жоғары компетентті (дәрежелі) топ.
 - 2) кәдімгі фармацевтикалық ұжым.
 - 3) фармацевтикалық емес персонал.
 - 4) фармацевт-администратор.
 - 5) фармацевт – коммуникатор.
7. Фармацияны ұйымдастыруда команда 2 негізгі . . . функцияларын атқарады.
 - 1) проблеманы шешу, шығармашылықты қолдау
 - 2) қарым-қатынас, қызметті кеңейту
 - 3) командалық-административтік, құқықтық
 - 4) саудалық, ұйымдастырушылық
 - 5) қарым-қатынас, сауда-саттық
8. Тұлғаның жағымды мінез-құлқы . . . болып табылады.
 - 1) достық қатынасты ұнатуы, жайлы, ашық мінезділік, мейірімділік
 - 2) қатыгездік, қызу қандылық, дұшпандылық, көңілсіздік
 - 3) достық қатынасты ұнатуы, тік мінезділік, жайлылық, дұшпандылық
 - 4) айқын қарау
 - 5) тұнжырап қарау, арсыз болу
9. Дәріханадағы фармацевт маманның пациентке қарым-қатынасының 6 сатысы: . . . болып табылады.
 - 1) пациенттің портретін білу, қарым-қатынас құру, пациентке қажетті ақпаратты білу, дұрыс жауаптар беру, дәрілік затты аргументтеу және көрсету, қарым-қатынасты аяқтау
 - 2) пациенттің жағдайын білу, қарым-қатынастың байланысы, достық қарым-қатынасы, ресми құрылым, дәріхана администрациясының пациентпен қарым-қатынасы, қарым-қатынасты аяқтау
 - 3) пациенттің жағдайы, қарым-қатынастың байланысы, дәрілік затты жарнамалау, нарықты сегменттеу, байланыс каналын таңдау, қарым-қатынасты аяқтау
 - 4) уақыттылық, перцепция, түзету, хабарлау, дене қимылы, сөйлеу қабілеті
 - 5) уақыттылық, перцепция, түзету, хабарлау, дене қимылы, ырғақ
10. Жалпы «Фармацевт-қарт адам» қарым-қатынасы кезінде . . . ескеру қажет.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SKMA —1979— SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 16беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

- 1) қартайғандағы психикалық бұзылыстарын
- 2) суық тию ауруларын
- 3) көру қабілетінің төмендеуін
- 4) гастрит ауруын
- 5) нейродермит ауруын
11. Фармацевт науқаспен қарым қатынас жасағанда . . . үлкен мағына береді.
 - 1) сезгіштік
 - 2) келеке
 - 3) жасы
 - 4) сырт түрі
 - 5) ДЗ ассортименті

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 17беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

Сабақ №5

1.Тақырып: Тиімді коммуникациялардұрыс шешімдер қабылдау кепілдігі

2.Мақсаты: Жас ерекшеліктеріне, ауру сипатын және жеке қасиеттеріне байланысты «фармацевт-пациент» қатынасы кезінде фармацевтің қолданатын амалдарын игеру.

3.Оқыту міндеттері:

- білім алушыларға «фармацевт-пациент» қатынасының 1 деңгейі туралы түсінік беру
- фармацевт пен пациенттің менталитеті туралы түсінікті қалыптастыру
- жас ерекшеліктеріне қарай пациенттермен қатынас құруды білім алушыларға үйрету
- білім алушыларға аурудың сипатына қарай пациенттермен қатынас құруды үйрету

4. Тақырыптың негізгі сұрақтары:

1. Дәріханалық ұжымдағы қатынастың үш деңгейі. І- деңгейін мінездеп беріңіз?
2. Дәріхана пациентке деген кәсіби фармацевтикалық самалдың 6 кезеңін мінездеп беріңіз?
3. Менталитет дегеніміз не?
4. Дәріхана пациенттерінің келесі менталитеттеріне мінездеме беріңіз: «орташа статистикалық», «фармацевтикалық қызметті тұтынушы», рационалды пациент, көп сөйлейтін пациент.
5. Дәріхана пациенттерінің келесі менталитеттеріне мінездеме беріңіз: Мазасыз пациент, қайсыплы пациент, жағымсыз бағытталған пациент, өз-өзіне сенімсіз пациент.
6. «Тәсіл» дегеніміз не?
7. Аурудың туыстарымен фармацевттің өзара қарым-қатынасы.
8. Дәрігерлік құпия дегеніміз не?
9. Жас ерекшеліктеріне қарай пациентке деген амалдар.
10. Жүкті әйелдермен фармацевттің қатынас құру амалдары.
11. Психикалық ауытқулары бар аурулармен қатынас құру кезіндегі фармацевтің амалдары.

5. Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Семинар

6. Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): «Семинар» әдістерінде көрсетілген бағалау шектеріне сәйкес бағаланады.

7.Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

- 1.Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		45 беттің 18беті

- 2..Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
- 3..Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.
- 4..Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.
- 5..Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.
- 6..Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.
- 7..Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

- 1.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мациевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.
- 2.Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.
Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.
3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.
- 4.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки".Специальность:5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
2. ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/>
Республикалық жоғары оқу орындары аралық электрондық кітапхана <http://rmebrk.kz/> «Ақнұрпресс» сандық кітапхана <https://aknurpress.kz/login> «Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттық жүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8. Бақылау (тесттер):

1. Дәріханалық ұжымдағы І дәрежелі қарым- қатынасқа . . . қатынасы жатады.
 - 1) фармацевт-пациент
 - 2) фармацевт-дәрігер
 - 3) фармацевт-фармацевт
 - 4) фармацевт-администратор
 - 5) фармацевт-коммуникатор
2. Дәріханадағы фармацевт маманның пациентке қарым-қатынасының 6 сатысы: . . . болып табылады.
 - 1) пациенттің портретін білу, қарым-қатынас құру, пациентке қажетті ақпаратты білу, дұрыс жауаптар беру, дәрілік затты аргументтеу және көрсету, қарым-қатынасты аяқтау

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 19беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

2) пациенттің жағдайын білу, қарым-қатынастың байланысы, достық қарым-қатынасы, ресми құрылым, дәріхана администрациясының пациентпен қарым-қатынасы, қарым-қатынасты аяқтау

3) пациенттің жағдайы, қарым-қатынастың байланысы, дәрілік затты жарнамалау, нарықты сегменттеу, байланыс каналын таңдау, қарым-қатынасты аяқтау

4) уақыттылық, перцепция, түзету, хабарлау, дене қимылы, сөйлеу қабілеті

5) уақыттылық, перцепция, түзету, хабарлау, дене қимылы, ырғақ

3. Менталитет – бұл . . .

1) адамның өзі және қоршаған ортасы туралы ақпаратты интеллектуалды өңдеу сапасы.

2) Көңіл аудару, сыпайылық, өзінің біліміне сенімді болу, салт-дәстүр.

3) адамның қоршаған ортасы туралы ақпаратты интеллектуальды өңдеу сапасы.

4) күлімсіреу, есімін атау, мақтау, қошемет көрсету.

5) нақтылық, дер кезілік.

4. Эхо тәсілі - бұл . . .

1) пациенттің айтқандарын сөзбе-сөз қайталау.

2) пациенттің айтқандарын толық қайталау.

3) пациенттің жеке айтқандарын анықтау.

4) қатынас, перцепция, түзету.

5) сыртқы түрі, күлімсіреу, есімін атау, мақтау, қошемет көрсету.

5. Резюме тәсілі - бұл . . .

1) науқастың шағымдарын жалпы және қысқартылған түрде жеткізе білу.

2) науқастың негізгі шағымдарын жалпы түрде жеткізе білу.

3) науқастың негізгі шағымдарын сөзбе-сөз жеткізу.

4) фармацевттің ықыластарының сипаты.

5) фармацевт көрсеткіштерінің мінездемесі.

6. Айқындау тәсілі - бұл . . .

1) науқастың айтқандарынан жеке жағдайларын анықтау.

2) науқастың шағымдарын жалпы және қысқартылыған түрде жеткізе білу.

3) науқастың негізгі шағымдарын сөзбе-сөз қайталау.

4) күлімсіреу, есімін атау, мақтау, қошемет көрсету.

5) нақтылық, дер кезілік.

7. Дәрігерлік құпия – бұл . . .

1) науқас жайлы мәліметті жария етпеу.

2) ЕСМ және ондағы дәрігерлер жайындағы мағлұмат.

3) дәріханадағы дәрілік құралдар жайлы мағлұмат.

4) науқастың туысқандары жөніндегі мәліметтер.

5) дәрігерлер жөніндегі мәліметтер.

8. Фармацевт-бала қарым-қатынасында . . . білу керек.

1) бала ойындары психологиясын

2) физика, химия, математиканы

3) некелік қатынастар психологиясын

4) географияны

5) тарихты

9. Жалпы «Фармацевт-қарт адам» қарым-қатынасы кезінде . . . ескеру қажет.

1) қартайғандағы психикалық бұзылыстарын

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 20беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

- 2) суық тию ауруларын
- 3) көру қабілетінің төмендеуін
- 4) гастрит ауруын
- 5) нейродермит ауруын
10. Ортастатистикалық пациент менталитетін . . . деп бейнелеуге болады.
 - 1) конвейердегі адам
 - 2) бөгде әлемдегі адам
 - 3) бөгде тесттегі адам
 - 4) оркестр адамы
 - 5) жауын адамы
11. Фармацевтикалық қызметті тұтынушы . . . деген адам менталитетін білдіретін сөз.
 - 1) өз ақшама мен өз қалағынымды аламын
 - 2) қайда барсаң-онда бар, білгеніңді алып кел
 - 3) өз ақшама маған ұсынғанды алғым келмейді
 - 4) өз ақшама мен сатып алғым келмейді
 - 5) мен не аларымды білмеймін
12. Рационалды пациенттің сұрақ қою . . . болады.
 - 1) қысқа формада
 - 2) ашумен
 - 3) кеңістікті
 - 4) жақсылықты
 - 5) түсініксіз
13. Көп сөйлейтін пациенттің сұрағының берілуі . . . болады.
 - 1) кеңістікті
 - 2) ашумен
 - 3) әдепті формада
 - 4) жақсылықпен
 - 5) түсініксіз
14. Қауіптенген пациенттің сұрақ қою . . . болады.
 - 1) өзіндік мәселе туралы
 - 2) ортақ мәселе туралы
 - 3) қызығушылық танытпайды
 - 4) баға саясаты жайлы
 - 5) сауда жайлы
15. Қайсар мінезді науқас өзі туралы . . . хабарлайды.
 - 1) белсене және асыға
 - 2) ықылассыз, жазықтана
 - 3) қауіптен, сезіктене
 - 4) қуанышпен
 - 5) саудаласа

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 21беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Сабақ №6

1. Тақырып: «Ұжымдық коммуникация»

2. Мақсаты: Фармацевтикалық қызметтегі фармацевттің кәсіби білімі мен біліктілігінің рөлін ашу. Білім алушыларды дәріхана пациенттеріне ашық және жабық түрде сұрақтарды қоя білуді үйрету.

3. Оқыту міндеттері:

- Білім алушыларға фармацевт өзінің кәсіби қызметінде кім ретінде ұсынылады;
- Фармацевттің баста біліктілігінің егжи оның пациенттермен, дәрігермен және әріптестермен жасанды психологиялық өз ара қарым-қатынасының мәнін ашу;
- Білім алушыларға ашық және жабық түрде сұрақтар қоюды үйрету.

4. Тақырыптың негізгі сұрақтары:

1. Ұжымдық коммуникацияның түрлері, әдістері, форматтары
2. Фармацевт-қатынас құрудың құралы ретінде. Қарым қатынастың тиімділік деңгейлері, белгілер мен рәсімдер жүйелері, ақпарат тарату әдістері, кері байланыс.
3. Фармацевт-сапалы дәрі-дәрмектермен жабдықтаушы ретінде
4. Фармацевт-ықтималдасушы тұлға ретінде, денсаулықты насихаттаушы ретінде;
5. «Фармацевттің басты шеберлігі» дегеніміз не?
6. Сұрақ қоя білу шеберлігі. Ашық түрде сұрақтар қалай қойылады?
7. Жабық түрде сұрақтар қалай қойылады?

5. Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқыту мен оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Семинар

6. Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): Бағалау "Семинар" әдісін бағалау критерийлеріне сәйкес чек-Парақ бойынша жүргізіледі.

7. Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

1. Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
3. Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.
4. Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.
5. Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		45 беттің 22беті

6.Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.

7.Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

1.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мациевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.

2.Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.

Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.

3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.

4.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки".Специальность:5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
2. ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/>
Республикалық жоғары оқу орындары аралық электрондық кітапхана <http://rmebrk.kz/> «Ақнұрпресс» сандық кітапхана <https://aknurpress.kz/login> «Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттық жүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8. Бақылау (тесттер):

1. Фармацевт маманына қажетті кәсіби біліктілік пен білім элементтеріне . . . жатады.

1) дәрілік заттардың номенклатурасын білу, саудалық атауымен, аналогтарын білу, өмірлік қажетті дәрілік заттардың тізімін білу

2) коммуникативті дағдылардың мәдениетінің жоқ болуы, жеке тұлғаның жұмысын дұрыс бағалау мен сыйақы беру

3) мысқылдау, депрессия, сақтық, тілектестілік

4) күлімсіреу, есімін атау, мақтау

5) нақтылық, дер кезілік, құрылымдылық

2. Фармацевт білімін іс-тәжірибеде қолдана білуі . . . болып табылады.

1) фармацевтің науқастармен, дәрігерлермен, әріптестерімен психологиялық қарым-қатынаста бола білуі

2) науқастың ойындағысын түсініп, оны өзіне (науқасқа) жеткізе білу

3) дәріханалық әкімшілігімен психологиялық қарым-қатынаста бола білу

4) дер кезілік, перцепция, хабарлау, түзету, сөйлеу қабілеті

5) дер кезілік, перцепция, түзету, дене қимылы, хабарлау, ырғақ

3. Ашық түрдегі сұрақтарға . . . жатады.

1) жауап беруге қиын сұрақтар

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 23беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

- 2) жауабы жоқ сұрақтар
- 3) тек «Ия» немесе «Жоқ» деп жауап беретін сұрақтар
- 4) жауап беруі оңай сұрақтар
- 5) жауабы берілмейтін сұрақтар
4. Жабық түрдегі сұрақтарға . . . жатады.
 - 1) бұл сұрақтар, тек «Ия» немесе «Жоқ» деп жауап беретін сұрақтар
 - 2) бұл сұрақтар, жауабы жоқ сұрақтар
 - 3) бұл сұрақтар, жауап беруге қиын сұрақтар
 - 4) жауабы оңай анықталатын сұрақтар
 - 5) жауабы берілмейтін сұрақтар
5. Бірден жауап беруге болмайтын сұрақтар . . . жатады.
 - 1) ашық сұрақтарға
 - 2) сұраққа бірден «иә» неме «жоқ» деп жауап беруге
 - 3) жауабы жоқ сұрақтарға
 - 4) жеңіл жауап беретін сұрақтарға
 - 5) қойылмайтын сұрақтарға
6. Ия немесе жоқ деп жауап бере алатын сұрақтар . . . жатады.
 - 1) жабық сұрақтарға
 - 2) жауабы жоқ сұрақтарға
 - 3) жауап беру қиын сұрақтарға
 - 4) жеңіл жауап беретін сұрақтарға
 - 5) қойылмайтын сұрақтарға
7. Фармацевт мамандардың кәсіби дағдыларын, мүмкіншіліктерін, қабілеттіліктерін жоғарлата отырып, кәсіби іс-әрекеттерінде алға жылжулары, белгілі болуы, даңқа ие болулары . . . болып табылады.
 - 1) іскерлік карьера
 - 2) мерчандайзинг
 - 3) жарнама
 - 4) фармацевтикалық іс-әрекет
 - 5) сапалы жұмыс
8. Әрбір фармацевтте . . . сияқты негізгі қасиеттер болу қажет.
 - 1) тынымсыз еңбектенуге бейімділік, ұқыптылық, ықыластылық
 - 2) жинақталған ой қызметіне бейімділік
 - 3) тез тіл табысушылық пен тынымсыз еңбектенуге бейімділік
 - 4) дәрі-дәрмекті жасаудың барлық процесін көз алдында елестете білу және оқуға ниеттілік
 - 5) оқуға және әрдайым жаңа ақпаратты қабылдауға ниеттілік

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 24беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Сабақ №7

1. **Тақырып:** Фармацевттің тұлғалығына қойылатын психологиялық талаптар.
2. **Мақсаты:** Білім алушыларға фармацевттің тұлғалығы туралы түсінікті қалыптастыру
3. **Оқыту міндеттері:**
 - білім алушыларға тұлғалық және оның көрсеткіштері туралы түсінік беру
 - білім алушыларды тұлғалықтың табысты қасиеттерін пайдалануға үйрету
 - фармацевт тұлғалығының психологиялық талаптарының мәнін ашу
4. **Тақырыптын негізгі сұрақтары:**
 1. Тұлғалық дегеніміз не?
 2. Жеке дара тұлғалық дегеніміз не?
 3. Тұлғалықтың көрсеткіштері қандай? Оларға мінездеме беріңіз?
 4. Тұлғалықтың табысты қасиеттері қандай? Атап шығыңыз?
 5. Нәтижелік дегеніміз не?
 6. Сенімталдылық, икемділік дегеніміз не?
 7. Фармацевттің кәсіби маңызды қасиеттері дегеніміз не?
 8. Фармацевттің психологиялық дайындығы дегеніміз не?
 9. Фармацевттің қайтарылымы. «Фармацевттің қайтарылымы» формуласы
5. **Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқыту мен оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары:** Семинар
6. **Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.):** Критериалды бағалау, Чек парак

7.Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

- 1..Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
- 2..Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
- 3..Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.
- 4..Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.
- 5..Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.
- 6..Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.

ONȚŪSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 25беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

7..Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

1.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мацеевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.

2.Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.

Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.

3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.

4.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

- "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки".Специальность:5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
- ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/> Республикалықжоғарыоқуорындарыаралықэлектрондықкітапхана<http://rmebrk.kz/>«Ақнұрпресс» сандықкітапхана <https://aknurpress.kz/login>«Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттықжүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8. Бақылау (тесттер):

1. Тұлға – бұл . . .

1) адамдағы кездесетін барлық әлеуметтік көріністер.

2) нәтиже, көзделген мақсат.

3) бағыттылық, себеп-салдар.

4) дене қиымылы.

5) хабарлылық.

2. Тұлғаның индивидуальдығы . . . ерекшелінеді.

1) мұрагерлік пен қоршаған ортадағы қарым-қатынасының сәйкес келуімен

2) бұл темперамент, мінез, өзін-өзі ұстауымен

3) темпераментпен қоршаған ортадағы қарым-қатынасының сәйкес келуімен

4) темперамент, мінез-құлық түзетумен

5) дене қимылымен

3. Тұлғаның жағымды мінез-құлқы . . . болып табылады.

1) достық қатынасты ұнатуы, жайлы, ашық мінезділік, мейірімділік

2) қатыгездік, қызу қандылық, дұшпандылық, көңілсіздік

3) достық қатынасты ұнатуы, тік мінезділік, жайлылық, дұшпандылық

4) айқын қарау

5) тұнжырап қарау, арсыз болу

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 26беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

4. Тұлға психологиясының негізін білу, науқастың іс-қимыл ерекшеліктерін тиімді түсіну, науқаспен тиімді қарым-қатынас жасай білу, өз іс-қимылын өзара ұйымдастыру қабілеттілігі – бұл . . .

- 1) фармацевттің психологиялық дайындығы.
- 2) фармация негізін білуі, пациенттердің мінез-құлығын түсінуі, пациенттермен тиімді тіл табысуы.
- 3) дәрілік заттар номенклатурасын, саудалық атауын, аналогтарын, өмірлік қажетті ДЗ тізімін білуі.
- 4) тиімсіз емес қатынас құруға қажетті сыртқы ресурстар жүйесі.
- 5) араласусыз хабардар болу.
5. Адам психологиясының негізін білу, пациент іс-әрекетін түсіне білу, пациентпен қарым-қатынасқа түсе білу, өзін-өзі қадағалай білу . . . көрсетеді.

- 1) фармацевттің психологиялық дайындылығын
- 2) фармация негізін білу, пациент ерекшеліктерін түсіну, пациентпен қарым-қатынасқа түсе білуін
- 3) оның дәрі-дәрмек номенклатурасын білуі, тауарды тануы дәрілік заттар аналогтарын білуі, ЖНЛВС тануын
- 4) сыртқы ресурстар жүйесін
- 5) қарым-қатынассыз компетенцияны

6. Адамдарда әртүрлі сезімдерді шақыратын ақпараттың қасиетін « . . . » деп атайды.

- 1) сезімталғыштық
- 2) барабарлық
- 3) шыншылдық
- 4) қол жетерлік
- 5) дұрыстық

7. Фармацевттің психологиялық қасиеттеріне . . . жатады.

- 1) зейннің тұрақтылығы мен көру арқылы есте сақтау
- 2) зейннің тұрақтылығы мен есту арқылы есте сақтау
- 3) қозғалыс тұрақтылығы мен көру арқылы есте сақтау
- 4) зейннің тұрақсыздығы мен көру арқылы есте сақтау
- 5) зейннің тұрақтылығы.

8. Фармацевт маманына . . . психологиялық қасиеттер тән.

- 1) жақсы көру арқылы есте сақтау, сөз сөйлей алу, байсалдылық
- 2) ұшқалақтық, тұрақтылық,, зейн
- 3) сөзшендік, білімділік
- 4) адалдылық,зейнсіздік
- 5) жеркеншектік,сүйіспеншілік

9. Фармацевт маманның қызметінде . . . ерекше орын алу керек.

- 1) фармацевтикалық этика
- 2) философия
- 3) жағдай
- 4) ой
- 5) күлкі

10. . . . науқастарға дәрілердің жағымсыз жақтары туралы ақпаратты жеткізіп тұру керек.

- 1) Фармацевттер

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 27беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

- 2) Терапевттер
- 3) Хирургтар
- 4) Лобаранттар
- 5) Технолоктар

Сабақ №8

1.Тақырып: Фармацевт коммуникациясындағы кедергілер, дау- жанжалдардың шығу факторлары, оларды жеңу.

2.Мақсаты: Білім алушыларға фармацевт коммуникациясындағы кедергілер, дау- жанжалдардың шығу факторлары, оларды жеңу туралы мәлімет беру.

3.Оқыту міндеттері:

- фармацевт коммуникациясындағы ұйымдастырушылық кедергілерін;
- дау- жанжалдардың шығу факторларын;
- Ұжымда дау- жанжалдардың шығу себептері.

4.Тақырып негізгі сұрақтары:

- 1.Фармацевт коммуникациясындағы ұйымдастырушылық кедергілері қандай?;
- 2 Дау- жанжалдардың шығу факторларын атаңыз?;
- 3.Қақтығысты жеңу стратегиялары мен модельдері ?.
- 4.Ұжымда дау- жанжалдардың шығу себептері?
5. «Мазасыздық» түсініктемесін беріңіз?
- 6.Созылмалы шаршаушандық ұжымдағы психологиялық жағдайға қалай әсер етеді?

5. Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқыту мен оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: SBL, оқу кейсі

6. Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): «SBL» әдістерінде көрсетілген бағалау шектеріне сәйкес бағаланады

7.Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

- 1.Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
- 2.Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
- 3.Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.
- 4.Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.
- 5.Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.
- 6.Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 28беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

7. Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

1. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мацеевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.

2. Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.

Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.

3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.

4. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

- "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки".Специальность:5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
- ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/> Республикалық жоғары оқу орындары аралық электрондық кітапхана <http://rmebrk.kz/> «Ақнұрпресс» сандық кітапхана <https://aknurpress.kz/login> «Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттық жүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8. Бақылау (тесттер)

- ~ Жанжалдасу формуласы . . . болып ұсынылады.
 - | қарама- қайшылық / әсерленгіш құрамасы / жанжалдық іс- әрекет = жанжал
 - | қарама- қайшылық/ әсерленгіш құрамасы/ сыпайылық іс- әрекеті= жанжал
 - | бірлесу/ әсерленгіш құрамасы/ жанжалдық іс- әрекет= жанжал
 - | қарама- қайшылық/ тиімді құрама/ жанжалдық іс- әрекет= жанжал
 - | бірлесу/ тиімді құрама/ сыпайы іс- әрекет= жанжал
- ~ Жанжалдың сипаттамасы . . . байланысты болуы мүмкін.
 - | онда қатыстырылған субъекттерге, қорытындыға, қатыстырылған ұйымдастырушылық дәрежелерге, ұзақтығына, пайда болу көзіне
 - | онда ғарастырылған субъекттерге, қорытындыға, қатыстырылған ұйымдастырушылық дәрежелерге, ұзақтығына, шабыттану көзіне
 - | онда қарастырылған субъекттерге, қорытындыға, ұлтына, пайда болу көзіне
 - | қорытындыға, пайда болу көзіне, ұзақтығына, географиялық мекен-жайына
 - | қорытындыға, жігерлігіне, дініне, пайда болу көзіне
- ~ Жанжалдың пайда болу көзі . . . болады.
 - | субъективтік, позитивті
 - | объективтік, созылмалы
 - | субъективтік, объективтік
 - | созылмалы, қысқа мерзімді

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 29беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

- e) | қысқамерзімді, позитивті
4. ~ Жанжалұзақтығынақарай . . . болады.
- a) | созылмалы, объективті
- b) | қысқамерзімді, позитивті
- c) | қысқамерзімді, созылмалы
- d) | субъективті, объективті
- e) | объективті, позитивті
5. ~ Жанжалкезіндеоныңқатысушылары 3 мүмкініс- әрекеттердіңбірін . . .
таңдауүстіндеболады.
- a) | күресужолы, жанжалдасудан кету, келіссөздер
- b) | күресужолы, жанжалдасудан кету, ісқағаздаржүргізу
- c) | ынтымақтастық, «күресу» жолы, өзараұйымдасу
- d) | күресужолы, ынтымақтастық, ісқағазжүргізу
- e) | жанжалдасудан кету, келіссөзжүргізу, басым

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024- 2025 45 беттің 30беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Сабақ №9

1.Тақырып: Тұтынушыларға фармацевтикалық қызметті көрсету ережелері .

2.Мақсаты: Білім алушыларға тұтынушыларға фармацевтикалық қызметті көрсету ережелері мен этика негіздерімен таныстыру.

3.Оқыту міндеттері:

- тұтынушыларға фармацевтикалық қызметті көрсету ережелері мен этика негіздерімен таныстыру
- тәжірибеде «эксперттік сатып алу» әдісін қолдануды үйрету;

4.Тақырып негізгі сұрақтары:

- 1.Дәріханалық ұйымдарда фармацевтикалық қызметті көрсету ережелерінің негізін не құрайды?
- 2.Науқастардың күдіктенуі мен сенбеушілігіне қандай себептер бар?
- 3.Сымтетікпен сұқбаттасу ережелері қандай? Пациентпен сөйлесуді аяқтау ережелері?
4. тәжірибеде «эксперттік сатып алу» әдісін қалай жүргізіледі?
Әдістің алгоритмін айтыңыз?
5. «эксперттік сатып алу» әдісін зерттеу сауалнамасы қалай жүргізіледі?
- 6.Дәріхана пациенттеріне қызмет көрсетуді бағалау критерилері?

5.Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқыту мен оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Семинар

6.Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): Бағалау "Семинар" әдісін бағалау критерийлеріне сәйкес чек-Парақ (Feedback) бойынша жүргізіледі.

7.Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

- 1..Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
- 2..Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
- 3..Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.
- 4..Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.
- 5..Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.
- 6..Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		45 беттің 31беті

7..Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

1.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мацеевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.

2.Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.

Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.

3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.

4.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки".Специальность:5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.

2. ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/> Республикалықжоғарыоқуорындарыаралықэлектрондықкітапхана<http://rmebrk.kz/>«Ақнұрпресс» сандықкітапхана <https://aknurpress.kz/login>«Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттықжүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8.Бақылау(тесттер):

1.~ Әсер етуші байланыс жүйесі – бұл . . .

- a) | деректер ақпараты.
- b) | байланыс жүйесі.
- c) | хабарлау.
- d) | коммуникациялық процесс.
- e) | тауарқозғалыс.

2.~ Сөйлеу (сөз) . . . коммуникацияға жатады.

- a) | вербалды емес
- b) | табысты
- c) | өнімді
- d) | вербалды
- e) | өнімді емес

3.~ Қарым-қатынас үрдісіне бөгет . . . болады.

- a) | кедергілер
- b) | дөрекілік
- c) | ауру
- d) | шу
- e) | стресс

4.~ Тұтынушымен қарым-қатынас . . . басталады.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 32беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

- a) | кеңес беруден
- b) | қосымша босатумен
- c) | ашуланудан
- d) | сауалнамадан
- e) | сәлемдесуден

5.~ Инициативті сәлемдесу пациентпен . . . метрден орнатылады.

- a) | 3
- b) | 5
- c) | 6
- d) | 7
- e) | 2

6.~ Фармацевт тұтынушыны « . . . » препарат жайлы ақпараттандыру қажет.

- a) | дәріхана
- b) | фармацевт
- c) | дәрігер
- d) | менеджер
- e) | науқастың

7.~ Пациенттің күдіктері және қарсылықтарымен жұмыс істегенде, фармацевт ... керек.

- a) | сөзін бөлу
- b) | бірден көндіруге тырысу
- c) | оны мұқият тыңдау
- d) | елемей
- e) | қызмет көрсету

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 33беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Сабақ №10

1.Тақырып: Дәріханаларда ДЗ мен басқа тауарларды сату шеберлігі.

2.Мақсаты: білім алушыларға дәріханаларда фармацевтикалық тауарларды сату шеберлігін іске асыруды үйрету.

3.Оқыту мақсаттары;

- дәріханаларда фармацевтикалық тауарларды сату шеберлігін іске асыруды үйрету.
–коммуникативтік дағдылар арқылы тұтынушыларға фармацевтикалық кеңес беру.

4.Тақырыптың негізгі сұрақтары

- 1.Дәріхана пациенттерінің сұранысы мен қажеттілігін қалай анықтауға болады?
- 2.Адамның дәріхана туралы алғашқы ой-әсерін неден қабылдайды?
- 3.Фармацевт-пациент арасындағы дауыс ырғағымен байланыстың ерекшеліктері?
- 4.Пациенттің тауар алуға дайын немесе батылсыздығын қалай аңғарамыз?

5.Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқыту мен оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Семинар

6.Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрдері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): «Семинар» әдістерінде көрсетілген бағалау шектеріне сәйкес бағаланады

7.Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

- 1..Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
- 2..Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
- 3..Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.
- 4..Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.
- 5..Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.
- 6..Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.
- 7..Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

- 1.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мациевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024- 2025 45 беттің 34беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

2.Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.

Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.

3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.

4.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки".Специальность:5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
2. ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/>
Республикалықжоғарыоқуорындарыаралықэлектрондықкітапхана<http://rmebrk.kz/>«А knurpress» сандықкітапхана <https://aknurpress.kz/login>«Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттықжүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8.Бақылау (тесттер):

1. ~ Фармацевтикалық көмектің сапасын бағалайтын негізгі критерийдің бірі ... болып табылады.
 - a) | науқас өмірінің статистикасы
 - b) | сапалы дәрілік заттардың жасалуы
 - c) | дәріханалық ассортименттегі тауарды қабылдағандағы әсері
 - d) | дәрілік заттарды материалдық есептеу
 - e) | қоршаған орта экологиясы үшін күрес
2. ~ Сапалы фармацевтикалық көмекті бағалауды ... критерийлері бойынша жүргізеді.
 - a) | тауардың ассортиментте бар екендігі және бағасы бойынша қолжетімділігі
 - b) | емдеу-сауықтыру мекемелерде дәрілердің ассортименте болуы
 - c) | пациенттер құқығын қорғау және алғашқы медициналық көмек көрсету
 - d) | жәрдемақы қорын жасау және қаржылық жәрдем беру
 - e) | дәріханалық мекеме ұйымдастыру және пайданы есептеу
3. ~ Фармацевтикалық көмектің негізгі мақсаты ... қамтамасыз ету болып табылады.
 - a) | тиісті сапалы фармакотерапиямен
 - b) | халықты барлық кең қолданатын тауарлармен
 - c) | ДҚ кепілді қорларымен
 - d) | тиісті көмек көрсетумен
 - e) | ауруды алдын алу ақпараттарымен
4. ~ Фармацевтикалық көмек бұл - ... қызмет.
 - a) | әрбір тұлғаны дәріханалық ассортименттегі тауарлармен қамтамасыз ететін
 - b) | дәрілік заттарды босатудың үдерісін ұйымдастыру туралы
 - c) | басқарудың біртекті құрылымын құрудағы
 - d) | әлеуметтік-еңбектік қарым-қатынасты реттейтін құқықтық
 - e) | нақты бір мезгілде сатылатын дәрілік заттардың болашақтағы бағасын реттейтін

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 35беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	

5. ~ Пациенттердің ұйғаруынша дәріханалық қызметтің аса маңыздысы ... болып табылады.
 - a) | рецептсіз босатылатын дәрілік заттар туралы ақпарат
 - b) | қосымша қызметтерді ұсыну
 - c) | тәулік бойы жұмыс жасауы
 - d) | өндірістік жұмыс атқаруы
 - e) | дайындамалар жасауы
6. ~ Фармацевт ... байланысты дәрілік заттар туралы науқасқа толық ақпарат бере алмайды.
 - a) | тауар қабылдауына
 - b) | ақпарат тапшылығына
 - c) | біліксіздігіне
 - d) | уақыт тапшылығына
 - e) | қызығушылық аздығына
7. ~ Фармакологиялық комитет дәрілік препаратты рецептсіз босату тізіміне ауыстыруға ... сипаттамасы негіз болады.
 - a) | әсерлілік
 - b) | қарсы көрсеткіштік
 - c) | дәрілік түрінің
 - d) | қауіпсіздік
 - e) | канцерогендік
8. ~ Ақпарат алушы ... жағдайда сұхбаттасу әсерлі деп саналады.
 - a) | сөйлескен
 - b) | қарсы сұрақ қойған
 - c) | көңіл бөлмеген
 - d) | сымтетікпен сөйлескен
 - e) | тыңдап және түсінген
9. ~ Сұхбаттасудың ең тиімді компоненттері бұл - ...
 - a) | сөзді бөлу.
 - b) | қызығушылық жоқ екенін білдіру.
 - c) | жабық отыру.
 - d) | емделушіні қабылдамау.
 - e) | белсенді тыңдау.
10. ~ XX ғ. ... жылдары соңында халықаралық фармацевтикалық ұйымдар халықты дәрімен қамтамасыз етуде фармацевттің рөлі туралы мәселе қозғады.
 - a) | 75
 - b) | 65
 - c) | 55
 - d) | 45
 - e) | 80

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 36беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Сабақ №11

1. **Тақырып:** Фармацевтикалық қызметтерді реттеудің құқықтық және этикалық негіздері.
2. **Мақсаты:** Білім алушыларды фармацевтикалық көмекті тұтынушылардың құқығын қорғау жүйесінде құқықтану негіздерінің мәселелерін игеруді қалыптастыру.

3. Оқыту міндеттері:

Білім алушы білуі және істей білуі керек:

1. Фармацевтикалық этиканың негізгі түсініктері;
2. Фармацевтикалық этикаға байланысты негізгі халықаралық және Ұлттық құжаттар;
3. ДЗ айналымы саласындағы негізгі нормативтік-құқықтық актілер.

4. Тақырыптың негізгі сұрақтары:

1. Оқу жоспарына жаңа пәнді - фармацевтикалық этиканы енгізуді қажет ететін фармациядағы жағдай.
2. Фармацевтикалық қызметті лицензиялауды ұйымдастыру тәртібі;
3. Әдеп жөніндегі Еуропа Кеңесі Конвенциясының негізгі ережелері.
4. ДЗ айналымы саласындағы негізгі нормативтік-құқықтық актілер.

5. Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқыту мен оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Семинар

6. Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): «Семинар» әдістерінде көрсетілген бағалау шектеріне сәйкес бағаланады

7. Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

1. Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
2. Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
3. Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.
4. Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.
5. Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.
6. Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.
7. Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 37беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Қосымша әдебиеттер

1. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мациевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.
2. Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.
Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.
3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.
4. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
2. ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/>
Республикалық жоғары оқу орындары аралық электрондық кітапхана <http://rmebrk.kz/> «Ақнұрпресс» сандық кітапхана <https://aknurpress.kz/login> «Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттық жүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8.Бақылау (сұрақтар):

1. Фармацевтикалық көмекте тұтынушы құқығын қорғау жүйесінің моделі ФКТҚҚ.
2. ФКТҚҚ құқықтық негіздері?.
3. Мемлекеттік құрылымдар арқылы ФКТҚҚ?.
4. Сот арқылы ФКТҚҚ?.
5. Тұтынушы құрылымдар, фармацевтикалық қоғамдар мен ассоциациялар арқылы ФКТҚҚ?.
6. Жалпы ақпарат құралдары арқылы ФКТҚҚ және фармацевт қызметкерлерінің моральды-этикалық нормаларды, азаматтарды өз құқығын білуге тәрбиелеу (өзін-өзі қорғау).
7. Халықаралық қарым қатынастар арқылы ФКТҚҚ?.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SKMA — 1979 — SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 38беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Сабақ №12

1.Тақырып: Дәрілік заттар мен медициналық құралдарды жылжытудың этикалық аспектітері.

2.Мақсаты: Білім алушылардың этикалық және құқықтық білімдеріне байланысты нарықта фармацевтикалық тауарлардың қозғалыс негіздерін қалыптастыру.

3.Оқыту міндеттері:

Судент білуі және істей білуі керек:

1. Дәріхана тауарларына сұранысты қалыптастыру мен ынталандырудың этикалық мәселелері.
- 2.Тауар өндірушілер, дистрибьюторлар мен ДЗ айналым саласындағы субъекттермен қарым – қатынастың этикалық құқықтық ережелері.
3. Этикалық жарнама принциптері.
4. ҚР ДЗ жарнамасы туралы заңнама негіздері.
5. Дәрі-дәрмектерді жосықсыз жарнамамен күресу жолдары.

4.Тақырыптың негізгі сұрақтары:

- 1.Рецептісіз және рецептісіз дәрілік препараттарға сұранысты қалыптастыру мен өткізуді ынталандырудың этикалық мәселелері.
- 2.Тауар өндірушілер, дистрибьюторлар мен ДЗ айналым саласындағы субъекттермен қарым – қатынастың этикалық құқықтық ережелері
- 3.Дәрілік заттарды жылжытудың негізгі принциптері.
- 4.ҚР дәрі-дәрмектер мен басқа да дәріханалық тауарлар жарнамасының құқықтық негіздері.
- 5.Жосықсыз бәсекелестік ұғымы.

5.Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқыту мен оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Семинар

6. Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрдері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): Критериалды бағалау. Чек парақ Семинар

7.Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

- 1..Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
- 2..Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
- 3..Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		45 беттің 39беті

4..Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.

5..Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.

6..Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.

7..Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

1.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мациевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.

2.Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.

Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.

3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.

4.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки".Специальность:5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
2. ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/> Республикалықжоғарыоқуорындарыаралықэлектрондықкітапхана<http://rmebrk.kz/>«Ақнұрпресс» сандықкітапхана <https://aknurpress.kz/login>«Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттықжүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8. Бақылау(сұрақтар):

1. Дәрілік заттардың қозғалысын ұйымдастырудың негізгі принциптері.
2. Дәрілік заттардың қозғалысын ұйымдастырудың, жарнамалаудың этикалық критерилері.
3. Этикалық жарнаманың және ДТСТССҚ басқа формаларының принциптері.
4. Дәрі-дәрмекті және басқа дәріханалық тауарларды жарнамалаудың құқықтық негіздері.
5. Құнсыз бәсекелестің түсініктері.
6. Дәрілерді босату көлемін көтеру мақсатында азаматтардың тұтыну тәртібінің психикасын, ой-өрісінің осалдығын қолдану этикасы.
7. Өртүрлі құнсыз жарнамалармен күресу әдістері.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 40беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Сабақ №13

1.Тақырып: Дәрілік заттардың дистрибьюциясының этикалық мәселелері.

2. Сабақтың мақсаты: Білім алушыларға дистрибьюцияның этикалық проблемаларын оқыту.

3. Оқыту міндеттері:

Білім алушы білуі және істей білуі керек:

- дистрибьютордың этикалық кодекстері.
- нарықта дәріханалық тауарларды көтерме саудамен босатуда бәсекелестің этикалық негіздері.
- тиімді дистрибьюторлық тәжірибенің (ГДР) негіздері.

4.Тақырып негізгі сұрақтары:

1. Дистрибьюцияның этикалық және биоэтикалық проблемалары.
2. Дистрибьютордың этикалық кодексі.
3. Нарықта дәріханалық тауарларды көтерме саудамен босатуда бәсекелестің этикалық негіздері.
4. Тиімді дистрибьюторлық тәжірибенің (ГДР) негіздері.

5.Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқыту мен оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Семинар

6. Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): «Семинар» әдістерінде көрсетілген бағалау шектеріне сәйкес бағаланады

7.Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

- 1..Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
- 2..Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
- 3..Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.
- 4..Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.
- 5..Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.
- 6..Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.
- 7..Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»	Б044-40/11-2024-2025
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»	45 беттің 41беті

1. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мацеевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.
2. Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.
3. Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.
3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.
4. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
3. Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки [Электронный ресурс] : учеб. пособие . - Электрон. поисковая прогр. (646 Мб). - Шымкент : Б. и., 2010. - 84 с.=эл. опт. диск (CD-ROM).1экз.
- 4.. ПОӘК ukma.kz білім беру порталында орналастырылған
- 5.. "Білім алушы консультанты" электрондық кітапханасы. Кіру үшін сілтеме: <http://www.studmedlib.ru>, IBRAGIM123 логині, LIBUKMA123 паролы
- 6.. Академияның кітапхана-ақпараттық орталығының сайты lib.ukma.kz

8.Бақылау (сұрақтар):

1. Дистрибуцияның этикалық және биоэтикалық проблемалары.
2. Дистрибутордың этикалық кодексі.
3. Нарықта дәріханалық тауарларды көтерме саудамен босатуда бәсекелестің этикалық негіздері.
4. Тиімді дистрибуторлық тәжірибенің (GDP) негіздері.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 42беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Сабақ №14

1.Тақырып: Фармацевтикалық көмекті тұтынушылардың құқықтарын қорғау

2. Мақсаты: Білім алушыларды фармацевт қызметкері мен пациент арасындағы этикалық қарым-қатынас жасауды қалыптастыру мен нығайтуға үйрету.

3. Оқыту міндеттері:

- тұтынушылар құқығын және тұтынушылар бостандығын қамтамасыз етуде фармацевтикалық этикасының концепцияларын қолданудың негізгі бағыттары;
- дәрілік заттар бағасының деңгейі әр-түрлі халыққа тиімді болуын қамтамасыз ететін негізгі жолдарын;
- Фармацевт қызметкері (фармацевт және фармацевт ассистенті) мен пациент арасындағы қарым-қатынасты бекітетін, фармацевт қызметкерлерінің этикалық кодексінде берілген этикалық нормалар және адамгершілік – құқықтық принциптер

4. Тақырыптың негізгі сұрақтары:

1. Тиісті дәріханалық іс-әрекет (GPP) негіздері?.
2. Дәрілік заттар бағасының деңгейлері әр-түрлі халыққа тиімді болуын қамтамасыз ететін негізгі жолдары?.
3. Фармацевт қызметкері (фармацевт және фармацевт ассистенті) мен пациент арасындағы қарым-қатынасты бекітетін, фармацевт қызметкерлерінің этикалық кодексінде берілген этикалық нормалар және адамгершілік-құқықтық принциптер?

5.Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқыту мен оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Семинар

6.Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрдері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): Критериалды бағалау. Чек парақ

7.Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

- 1..Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
- 2..Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
- 3..Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.
- 4..Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.
- 5..Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.
- 6..Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.
- 7..Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 43беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Қосымша әдебиеттер

1. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мациевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.
2. Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.
Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.
3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.
4. Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
2. ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/>
Республикалық жоғары оқу орындары аралық электрондық кітапхана <http://rmebrk.kz/> «Ақнұрпресс» сандық кітапхана <https://aknurpress.kz/login> «Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттық жүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8.Бақылау (сұрақтар):

1. Тиісті дәріханалық іс-әрекет (GPP) негіздері?.
2. Дәрілік заттар бағасының деңгейлері әртүрлі халыққа тиімді болуын қамтамасыз ететін негізгі жолдары?.
3. Фармацевт қызметкері (фармацевт және фармацевт ассистенті) мен пациент арасындағы қарым-қатынасты бекітетін, фармацевт қызметкерлерінің этикалық кодексінде берілген этикалық нормалар және адамгершілік-құқықтық принциптер?

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 44беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

Сабақ №15

1.Тақырып: Фармацевттің қоғам мен дәрігер арасындағы қарым-қатынасты анықтайтын этикалық принциптер.

2.Мақсаты: Білім алушы фармацевт қызметкерлерінің (фармацевт және фармацевт ассистент) қоғам, дәрігер мен фельшер фармацевт-әріптестерімен арасындағы этикалық қарым-қатынасты жасауды қалыптастыру.

3.Оқыту міндеттері:

- фармацевтикалық және медициналық қызметкерлер арасындағы этикалық және адамгершілік-құқықтық принциптері;
- дәрілік заттарды жеңілдікпен және тегін босатудағы рецепсіз және рецептпен босатудағы, олардың жағымсыз әсерінің мониторингтегі этикалық проблемалар;
- деонтология туралы түсінік.

4.Тақырыптың негізгі сұрақтары:

1. Фармацевт қызметкерінің қоғам, дәрігер мен фельдшер, өз дәріханасы ұжымы және басқа дәріханалық ұйымдарындағы әріптестері арасындағы қарым-қатынасты айқындайтын этикалық және адамгершілік-құқықтық принциптері?
2. Дәрілік заттарды жеңілдікпен және тегін босатудағы, рецепсіз және рецептпен босатудағы, олардың жағымсыз әсерінің мониторингтегі этикалық проблемалар?
3. Фармацевт пен фармацевт ассистентінің өз ара қарым қатынасы мен басқа дәріханалық (фармацевтикалық) ұйымдардағы қызметкерлермен қарым-қатынасын айқындайтын этикалық нормалар мен адамгершілік-құқықтық принциптер. Деонтология туралы түсінік?
4. Фармацевт қызметкерлерінің қоғаммен қарым-қатынасын айқындайтын этикалық нормалар мен адамгершілік-құқықтық принциптер, мақсаттары?

5.Пәннің соңғы ОН қол жеткізу үшін оқыту мен оқытудың негізгі формалары/ әдістері/ технологиялары: Семинар

6.Пәнді ОН қол жеткізу деңгейін бағалауға арналған бақылау түрлері (тестілеу, ситуациялық есептерді шешу, ауру тарихын толтыру және т.б.): Критериалды бағалау. Чек парақ Семинар

7.Әдебиет:

Негізгі әдебиеттер

- 1..Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет. С.80экз.
- 2..Арыстанов, Ж. М. Управление и экономика фармации : учебник - Алматы : Эверо, 2015. - 728 с.-40экз.
- 3..Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с.34экз.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ  SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра «Фармация ісін ұйымдастыру және басқару»		Б044-40/11-2024-2025 45 беттің 45беті
Тәжірибелік сабақтарға арналған әдістемелік нұсқаулар «Фармациядағы тиімді коммуникациялар»		

4..Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет.90экз.

5..Асимов М.А. Коммуникативтік дағдылар: оқулық.- Алматы, 2011ж.300экз.

6..Асимов, М. А. Коммуникативные навыки : учебник . - Алматы : Эверо, 2011г.150экз.

7..Арыстанов, Ж. М. Основы управленческой этики в фармации - коммуникативные навыки : учеб. пособие . - Шымкент : Б . и., 2010г.210экз.

Қосымша әдебиеттер

1.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки : справочник = Communication skills : directory / Л. Л. Мациевская [и др.]. - Алматы : Эверо, 2014. - 118 бет. с.70экз.

2.Дербисалина, Г. А. Коммуникативные навыки в работе врача общей практики: учеб.-методическое пособие "Ақнұр", 2014. - 122 с.50экз.

Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені.

3. Мамандық: 5B110300-"Фармация" = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки". Специальность: 5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі. - Шымкент : Б. ж., 2013.-10экз.

4.Коммуникативтік дағдылар: анықтамалық = Коммуникативные навыки :. - Алматы : Эверо, 2013. - 86 бет.140экз.

Электронды басылымдар

1. "Коммуникативтік дағдылар" пәні бойынша дәріс кешені. Мамандық: 5B110300-"Фармация" [Электронный ресурс] = Тезисы лекций по дисциплине "Коммуникативные навыки".Специальность:5B110300-"Фармация" : лекциялар тезисі Шымкент : Б. ж., 2013ж.1экз.
2. ОҚМА Репозиторийі <http://lib.ukma.kz/repository/> Республикалықжоғарыоқуорындарыаралықэлектрондықкітапхана<http://rmebrk.kz/>«Ақнұрпресс» сандықкітапхана <https://aknurpress.kz/login>«Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы <https://zan.kz/ru> «Параграф Медицина» ақпараттықжүйесі <https://online.zakon.kz/Medicine/>

8.Бақылау (сұрақтар):

1. Фармацевт қызметкерінің қоғам, дәрігер мен фельдшер,өз дәріханасы ұжымы және басқа дәріханалық ұйымдарындағы әріптестері арасындағы қарым-қатынасты айқындайтын этикалық және адамгершілік-құқықтық принциптері?.
2. Дәрілік заттарды жеңілдікпен және тегін босатудағы, рецепсіз және рецептпен босатудағы, олардың жағымсыз әсерінің мониторингтегі этикалық проблемалар?.
3. Фармацевт пен фармацевт ассистентінің өз ара қарым қатынасы мен басқа дәріханалық (фармацевтикалық) ұйымдардағы қызметкерлермен қарым-қатынасын айқындайтын этикалық нормалар мен адамгершілік-құқықтық принциптер. Деонтология туралы түсінік?.
4. Фармацевт қызметкерлерінің қоғаммен қарым-қатынасын айқындайтын этикалық нормалар мен адамгершілік-құқықтық принциптер, мақсаттары?.