

ТҮПНҰСҚА

ONTUSTIK KAZAKHSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKH-ISTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	Силлабус	77/11- 1стр. из 24

Медицинский колледж при АО «Южно-Казакстанской медицинской академии»

Силлабус

Дисциплина: «Основы психологии и коммуникативные навыки в фармации»

Специальность: 09160100 – «Фармация»

Квалификация: 4S09160101 – «Фармацевт»

Курс: 2

Семестр: 3

Форма контроля: дифференцированный зачет

Общая трудоемкость часов / кредитов КЗ – 120/5

Аудиторные занятия: 36

Симуляция: 84

г. Шымкент, 2024

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН МЕДИСІНА АКАДЕМИЯСЫ «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-
Силлабус	2стр. из 24

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

Ботабаева Р.Е.
 Кабылбекова Т.Ж.

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

Рассмотрен и рекомендован на заседании кафедры «Фармацевтических дисциплин».

от «27» 08 2024 г., протокол № 1
 Зав. кафедрой «Фармацевтических дисциплин» Ботабаева Р.Е.

Рассмотрена на заседании ПЦК.

от «28» 08 2024 г., протокол № 1
 Председатель ПЦК Ботабаева Р.Е.

Рассмотрена на заседании Методического Совета.

от «29» 08 2024 г., протокол № 1
 Председатель Методического Совета Рахманова Г.С.

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77- 3стр. из 28
Силлабус		

Сведения о преподавателях

№ п/п	Ф.И.О.	Ғылыми дәрежесі	Қызметі	Оқитын курс	Электрондық мекен-жайы
1.	Ботабаева Рауан Еркебаевна	Доктор PhD	Кафедра меңгерушісі	1. Фармация тарихы; 2. Фармациядағы қауіпсіздік пен сапа; 3. Фармациядағы психология негіздері және коммуникативті дағдылар; 4. Фармациядағы Ақпараттық технологиялар; 5. Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы; Фармацевтикалық және медициналық тауартану.	rauana.ex@mail.ru
2.	Кабылбекова Тамара-Ханум Жайлауовна	-	Оқытушы		-
3	Иманкулова Салтанат Муталиевна	-	Оқытушы		imankulova.bekzat@mail.ru
4	Кошанова Нургайша Махкамовна	-	Оқытушы		nurgaiwa90@mail.ru
5	Кошкинбаева Қымбат Маратқызы	-	Магистр, оқытушы		qymbat1996@mail.ru
6	Тауасарова Думан Ертугановна	-	Магистр, оқытушы		duman.nbb@gmail.com
7	Қыдыралиева Азиза Досымбекқызы	Доктор PhD	Оқытушы		aziza_kydyralieva@mail.ru
9	Катчанова Айгерім Болатқызы	-	Оқытушы		Aikosha-02@mail.ru
10	Раматулла Әсел Мұратқызы				aramatulla@list.ru
11	Фазылова Дина	-	Оқытушы		dina.fazylova@bk.r



	Қайратқызы			2. Фармакология; 3. Фармакология, фармакотерапия және медициналық калькуляция.	<u>u</u>
12	Турсубекова Багила Изтелеуовна	-	Оқытушы		<u>bagila2602@mail.ru</u>
13	Қуандық Әнуар Талапұлы	-	Оқытушы		<u>anuar.kuandyk@bk.ru</u>
15	Тойшиева Богағоз Тойшиевна	-	Магистр, оқытушы	1. Фармацевтикалық химия.	<u>toishiyeva@mail.ru</u>
16	Тобағабылова Гульзира Нурмантаевна	-	Оқытушы	2. Дәрілік түрлер технологиясы.	<u>g_tobagabylova@mail.ru</u>
17	Өмірәлі Мұрат Әдіханұлы	Фарм.ғ. кандида ты	Оқытушы	1. Ботаника; 2. Фармакогнозия; 3. Фитокосметология.	<u>Murat.Omiraliev@mail.ru</u>
18	Қадишаева Жузимкуль Ақбалаевна	-	Магистр, оқытушы		<u>Zhuzimk@mail.ru</u>
19	Оңғарбек Қосай Ерғалиұлы	-	Оқытушы	1. Фармакология, фармакотерапия;	

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

3.1. Введение:

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

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

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

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

3.2. Политика дисциплины:

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

3.3. Цель модуля / дисциплины:

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

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

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

3.4. Задачи дисциплины / модуля:

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

3.5. Конечные результаты обучения:

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

3.6. Пререквизиты – дисциплины: История фармации.

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

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Силлабус	044/77- 7стр. из 28	

3.8. Краткое содержание дисциплины:

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

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

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

3.9. Тематический план:

3.9.2. Темы аудиторных занятий

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

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



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

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77- 10стр. из 28
Силлабус		

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

3.9.3. Тематический план симуляции

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

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

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77- 12стр. из 28
Силлабус		

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

3.10. Основная литература.

Основная:

1. Нұржанбаева Ж.О., Айдарбекова Г.С., Еркинбекова А.С. Н90 «Психология и культурология» Учебно-методическое пособие –«Ақнұр»: Қараганда, 2019-222с
2. Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет.
3. Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с
4. Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА» Силлабус	044/77- 13стр. из 28	

5. Куклина, Н. М. Биомедицинская этика : учеб. пособие / Н. М. Куклина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Алматы : Эверо, 2012. - 380 с.
6. Шертаева К. Д., Фармацевтическое консультирование [Текст] : учеб. пособие / К. Д. Шертаева Г. Ж. Умурзакова, К. Ж. Мамытбаева ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент: Жасұлан, 2013

Дополнительная:

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

Электронные ресурсы:

1. Иманбекова, Г. С. Медициналық психология: оқу-әдістемелік құрал / Г. С. Иманбекова, А.Т. Абдрахманова, С.М. Үсенова. — Тараз: Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, 2022. — 81 с. <https://www.iprbookshop.ru/127435.html>
2. Арыстанов Ж.М. Введение в специальность «Фармация»: Учебное пособие/Ж.М. Арыстанов. – Алматы: Эверо, 2020. – 144 с. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/182/
3. Биоэтика: учебник Асимова Т.А., Сагадиев А.С., 2017 ЦБ Акнурпресс / <https://aknurpress.kz/login>
4. Молотов-Лучанский В.Б., Мацеевская Л.Л., Цаюкова Н.А. Коммуникативные навыки. - Учебное пособие. Алматы: Эверо. 2020-138 с. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/615/
5. Куклина Н.М. Биомедицинская этика. Учебное пособие. – 2-е изд., пере-раб. и доп. – Алматы: «Эверо», 2020 г., 380 с. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/250/
6. Коммуникативтік дағдылар. Коммуникативные навыки. Communication skills. / под общей редакцией Мацеевской Л.Л. / - Алматы, ТОО “Эверо”, 118 с. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/601/

3.11. Методы обучения и преподавания:

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

3.12. Критерии и правила оценки знаний:

Оценка по буквенной системе	Цифровой эквивалент	Баллы (%-ное содержание)	Оценка по традиционной системе
A	4,0	95-100	Отлично
A-	3,67	90-94	
B+	3,33	85-89	Хорошо
B	3,0	80-84	
B-	2,67	75-79	
C+	2,33	70-74	

O'NTUSTIK QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		14стр. из 28

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

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

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

– Экзамен (индивидуально): итоговый тест

Руководство по их реализации:

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

Критерии оценки:

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

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

Сроки сдачи

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

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		15стр. из 24

Приложение 1

3.12.1. Критерии оценивания результатов обучения дисциплины

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

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

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

					конкурентоспособности. 6. Свободно ориентируется в маркетинговых исследованиях.
РО 2	Самостоятельно решает практические задачи базовой категории сложности в области фармацевтической деятельности в пределах компетенции, анализирует рабочую ситуацию и ее предсказуемые изменения, производит текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не определяет емкость рынка. 2. Не способен описать ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования продаж. 3. Не перечисляет стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики, модель мотивационного процесса. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определяет емкость рынка. 2. Описывает ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования продаж. 3. Перечисляет стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выбирает методы экономического анализа для прогнозирования основных экономических показателей. 2. Определяет емкость рынка. 3. Разрабатывает ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования продаж. 4. Интерпретирует стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики, модель мотивационного процесса. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выбирает методы экономического анализа для прогнозирования основных экономических показателей. Составляет этапы планирования основных показателей деятельности аптеки, проводит анализ и планирование отдельных показателей деятельности аптеки. 2. Определяет емкость рынка, рыночный потенциал. 3. Разрабатывает ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		18стр. из 24

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

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-19стр. из 24
Силлабус		

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

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-20стр. из 24
Силлабус		

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

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-21стр. из 24
Силлабус		

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

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		22стр. из 24

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

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»		044/77-
Силлабус		23стр. из 24

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

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

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