

ТҮПНҰСҚА

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА»АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер»кафедрасы		77/11-
Силлабус		24 беттің 1беті

**«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ
жанындағы медициналық колледж**

СИЛЛАБУС

Пәннің/модульдің атауы: «Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы»
Мамандығы: 09160100– «Фармация»
Біліктілігі: 4S09160101– «Фармацевт»

Курс: 3
Семестр: 5
Қорытынды бақылау: Емтихан
Барлық сағаттардың/кредиттердің жалпы сағат саны КЗ – 168/7
Аудиториялық сабақтар: 48
Оқу тәжірибесі /Симуляция: 120

Шымкент, 2024 ж.

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН МЕДИЦИНА АКАДЕМИЯСЫ «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	Силлабус	77/11- 24 беттің 2беті


«Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы» пәні бойынша силлабус құрастырған оқытушылар:

Кабылбекова Т.Ж.
Иманкулова С.М.

09160100 – «Фармация» мамандығы оқу жұмыс жоспары негізінде құрастырылды.

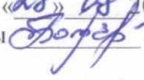
Кафедра отырысында қаралды және ұсынылды.

Хаттама № 1 «27» 08 2024 ж.

«Фармацевтикалық пәндер» кафедрасының меңгерушісі  Ботабаева Р.Е.

«Фармацевтикалық пәндер» ПЦК мәжілісінде қарастырылды.

Хаттама № 1 «28» 08 2024 ж.

ПЦК төрайымы  Ботабаева Р.Е.

Әдістемелік кеңестің отырысында қаралды.

Хаттама № 1 «29» 08 2024 ж.

Әдістемелік кеңестің төрайымы  Рахманова Г.С.

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА»АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		77/11-
Силлабус		24 беттің 3беті

Оқытушылар туралы мәліметтер

№ п/п	Ф.И.О.	Ғылым и 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 Махамбетовна	-	Оқытушы		nurgaiwa90@mail.ru	
5	Кошкинбаева Қымбат Маратқызы	-	Магистр, оқытушы		1. Химия; 2. Бейорганикалық химия;	qymbat1996@mail.ru
6	Тауасарова Думан Ертуғановна	-	Магистр, оқытушы		3. Органикалық химия; 4. Аналитикалық химия.	duman.nbb@gmail.com
7	Қыдырәлиева Азиза Досымбекқызы	Доктор PhD	Оқытушы			aziza_kydyralieva@mail.ru
8	Катчанова Айгерім Болатқызы	-	Оқытушы			Aikosha-02@mail.ru

ОҢТҮСТІК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА»АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	77/11-
Силлабус	24 беттің 4беті

9	Раматулла Әсел Мұратқызы				aramatulla@list.ru
10	Фазылова Дина Қайратқызы	-	Оқытушы	1. Фармакология, фармакотерапия; 2. Фармакология; 3. Фармакология, фармакотерапия және медициналық калькуляция.	dina.fazylova@bk.ru
11	Турсубекова Багила Изтелеуовна	-	Оқытушы		bagila2602@mail.ru
12	Қуандық Әнуар Талапұлы	-	Оқытушы		anuar.kuandyk@bk.ru
13	Тойшиева Ботағоз Тойшиевна	-	Магистр, оқытушы	1. Фармацевтикалық химия.	toishiyeva@mail.ru
14	Тобагабылова Гульзира Нурмантаевна	-	Оқытушы	2. Дәрілік түрлер технологиясы.	g_tobagabylova@mail.ru
15	Өмірәлі Мұрат Әдіханұлы	Фарм.ғ. кандид а ты	Оқытушы	1. Ботаника; 2. Фармакогнозия; 3. Фитокосметология.	Murat.Omiraliev@mail.ru
16	Қадишаева Жузимкуль Ақбалаевна	-	Магистр, оқытушы		Zhuzimk@mail.ru
17	Оңғарбек Қосай Ерғалиұлы	-	Оқытушы	1. Фармакология, фармакотерапия;	Farm_kosai@mail.ru

3.1. Кіріспе

Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы – фармацевтикалық нарықта жұмыс істейтін маманның кәсіби білімін, іскерлігін және дағдыларын қалыптастыратын арнайы фармацевтикалық пәндердің бірі болып табылады.

Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру пәнін зерделеу мәні фармацевтикалық қызметті жүзеге асыратын дәрілік заттар айналысының субъектілері, олар мен сыртқы орта арасындағы шаруашылық байланыстар, сондай-ақ олардың фармацевтикалық нарықтағы қызметінің негізін құрайтын объектілер, құбылыстар мен процестер болып табылады. Қазақстанның экономикалық өмірінің заманауи кезеңінің ерекшелігі, нарықтық қатынастарды дамыту, тұрақты, тиімді нарық шаруашылығын қалыптастыру.

ОҢТҮСТІК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА»АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		77/11-
Силлабус		24 беттің 5беті

Нарықтық экономика жағдайындағы фармацевтикалық кәсіпорындар қызметінің нәтижелері көбінесе менеджмент пен маркетинг негіздерін пайдалану деңгейімен анықталады.

3.2. Пәннің саясаты:

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

3.3. Пәннің мақсаты:

Тұрғындарға және емдеу-профилактикалық ұйымдарға сапалы фармацевтикалық көмек көрсету үшін Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияның ұйымдастырылуы мен экономика саласында білімді, іскерлікті және дағдыларды қалыптастыру.

3.4. Оқытудың міндеттері

- халықты дәрі-дәрмекпен қамтамасыз етуді ұйымдастырудың негізгі принциптерімен, фармацевтикалық ұйымдар мен кәсіпорындарда ұйымдастыру және басқару процесінің элементтерімен таныстыру;
- Фармация экономикасының негіздері және фармацевтикалық нарықтағы тұтынушылық мінез-құлықтың ерекшеліктері бойынша білімді қалыптастыру;
- фармацевтика ұйымының бағаны қою тәртібімен және баға саясатын қалыптастырумен таныстыру;
- экономикалық талдау әдістерін меңгеру;
- фармацевтикалық ұйымдар қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін талдау әдістерін меңгеруін үйрету;
- фармацевтикалық ұйымдардың қаржылық-экономикалық қызметінің негізгі көрсеткіштерін болжау әдістерін меңгеруін (тауарларды босату көлемін жоспарлау, тауарлар қорын нормалау, шығын мен пайданы болжау) үйрету;

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

- фармацевтикалық ұйымдардағы тауарлы-материалдық құндылықтардың заманауи есебін жүргізу бойынша білім мен біліктілікті қалыптастыруға (тауарлар қозғалысы, ақша қаражатын есептеу, өзіндік және шақырылған қаржыларды, бухгалтерлік есеп беруді қалыптастыру) үйрету;
- маркетингтің мазмұны мен мәні, тауар, тауар номенклатурасы мен ассортименті, нарықтың негізгі түрлері, нарық сыйымдылығы, нарықтық әлеует туралы білімді қалыптастыру;
- фармацевтикалық тауарларды жылжытуды жүзеге асыруға, фармацевтикалық фирманың баға саясатын қалыптастыруға үйрету;
- маркетингтік зерттеу әдістері және маркетинг жоспарын әзірлеу бойынша жүйелік білімді қалыптастыру;
- фармацевтикалық кәсіпорындардың кадрлық саясаты және еңбек ұжымын басқару стилі, өкілеттілікті беру принциптері, басқарушылық шешім қабылдау технологиясы туралы ұсынуды қалыптастыру.

3.5. Пәнді оқытудың соңғы нәтижесі:

- ОН 1 – Болашақ мамандығының мәні мен әлеуметтік маңыздылығын түсінеді, оған тұрақты қызығушылық танытады;
- ОН 2 – Өз құзыреті шегінде фармацевтикалық қызмет саласындағы күрделіліктің базалық санатының практикалық міндеттерін дербес шешеді, жұмыс жағдайын және оның болжамды өзгерістерін талдайды, ағымдағы және қорытынды бақылауды, бағалау мен түзетуді жүргізеді.
- ОН 3 – Кәсіби қызметте ақпараттық-коммуникациялық технологияларды қолданады, кәсіби міндеттерді тиімді орындау үшін қажетті ақпаратты іздеуді және пайдалануды жүзеге асырады, кәсіби қызметте технологиялардың жиі өзгеруі жағдайында бағдарланады. Фармацевтикалық қызмет саласындағы білімді біледі және қолданады. Мақсаттар қояды, бағыныштылардың қызметін ынталандырады, олардың жұмысын ұйымдастырады.
- ОН 4 – Кәсіби және жеке даму міндеттерін дербес анықтайды, өзін-өзі тәрбиелеумен айналысады, саналы түрде біліктілігін арттыруды жоспарлайды.
- ОН 5 – Талаптарға сәйкес дәрілік заттарды, дәрілік өсімдік шикізатын және дәріхана ассортиментіндегі тауарларды қабылдауды, сақтауды ұйымдастырады. Сауда залын безендіруге қатысады. Халыққа және медициналық ұйымдарға дәрілік заттарды, медициналық мақсаттағы бұйымдар мен дәріхана ассортиментіндегі тауарларды жібереді.

3.6. Реквизитке дейінгі: Фармация тарихы; Фармациядағы Психология негіздері және коммуникативті дағдылар; Фармациядағы қауіпсіздік пен сапа; Фармациядағы ақпараттық технологиялар.

3.7. Реквизиттен кейінгі: Фармацевтикалық және медициналық тауартану; Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы - II; Тәжірибелік фармацевтикалық қызмет .

3.8. Пәннің қысқаша мазмұны:

Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы пәні фармацевтикалық нарықта жұмыс істейтін маманның кәсіби білімін, іскерлігін және дағдыларын қалыптастыратын арнайы фармацевтикалық пәндердің бірі болып табылады.

ОҢТҮСТІК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»
«ОҚМА»АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	77/11-	
Силлабус	24 беттің 7беті	

Қазақстанның экономикалық өмірінің заманауи кезеңінің ерекшелігі, нарықтық қатынастарды дамыту, тұрақты, тиімді нарық шаруашылығын қалыптастыру.

Фармацевтика саласының білікті маманын қалыптастыру, фармацевтикалық экономика негіздері мен экономикалық өмір дамуының тенденциясы туралы көзқарасты меңгерусіз мүмкін емес. Сондықтан, білікті кадрларды дайындау кезінде, осы пәнді меңгеруге аса назар аударылады.

Нарықтың дамуы экономикалық пәндерге қойылатын талаптарды, олардың мазмұны мен маман жұмысының сипатын өзгертеді. Бастысы, нарық қатынасында экономист қарапайым механикалық атқарушы болмайды, жағдайды өздігінен талдау жасай алса, шешім қабылдап және оған жауапты болса, ынта білдірсе ғана оның жұмысы табысты болады. Сондықтан, нақты ғылымды, шаруашылықтың кез-келген деңгейінде және қызметтің әртүрлі ортасында, экономиканы басқару әдістерін меңгеру экономикалық теорияның негізін білмей мүмкін емес. Осы ғылымды меңгерудің арқасында маман масштабты ойлай алады, жеке экономикалық мәселені ғана емес, оның орны мен экономикалық жүйенің басқа элементтерінің өзара байланысын көре алады.

Менеджмент және маркетинг негіздерімен фармацияны ұйымдастыру және экономикасы пәнінің оқу бағдарламасы дәріханалық ұйымдар қызметінің экономикалық көрсеткіштерін талдау, болжау және заманауи есептің заңнама талаптарына, оны жүргізу тәртібіне сәйкес негіздерін оқытып үйретуге бағытталған.

Нарықтық экономика жағдайындағы фармацевтикалық кәсіпорындар қызметінің нәтижелері көбінесе менеджмент пен маркетинг негіздерін пайдалану деңгейімен анықталады.

Менеджмент, бір жағынан, әртүрлі ұйымдардағы, соның ішінде дәріханалардағы адамдарды басқару бойынша қызмет түрі болып табылады. Маркетинг фармацевтикалық және дәріханалық кәсіпорын қызметінің философиясы ретінде сыртқы ортадағы өзгерістерге, тұтынушылардың талаптары мен сұраныстарына сәтті жауап беруге ықпал етеді, маркетингтік зерттеулер мен ұйымның мүмкіндіктерін талдау негізінде басқарушылық шешімдер қабылдауды қамтамасыз етеді. Маркетингті білу және пайдалану кәсіпорынға бәсекелестікте табысқа жетуді, жаңа нарықтарға енуді, тұтынушыларды жеңуді және сайып келгенде пайда табуға бағытталған мақсаттарға жетуді қамтамасыз етеді.

3.9. Тақырыптық жоспар:

3.9.1. Аудиториялық сабақтардың тақырыптары

№	Тақырыбы	Қысқаша мазмұны	Сағат саны
1.	Фармацевтикалық нарық және оның мемлекеттік реттелуі. Дәрілік заттар айналысы салаларын мемлекеттік реттеу.	Фармацевтикалық нарықтың құрылымды ұйымдастырылуының ерекшеліктері. ҚР фармацевтикалық көмек көрсетудің негізгі принциптері.	4
2.	Қазақстан Республикасындағы фармацевтикалық қызметті реттейтін заңнамалар.	ҚР Негізгі заңы. Фармацевтикалық қызмет туралы түсінік. ҚР Денсаулық сақтау Министрлігі бекіткен жарлықтар, бұйрықтар.	4

ОҢТҮСТІК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА»АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		77/11-
Силлабус		24 беттің 8беті

3.	Фармациядағы тиісті халықаралық стандарттары. GXP концепциясы.	Фармациядағы тиісті халықаралық стандарттары GXP концепциясы. ҚР Фармацевтикалық көмек көрсетудің концепциясы.	4
4.	Дәрілік заттарға деген қажеттілікті анықтаудың негізгі принциптері және оларға сұранысты зерттеу.	Сұранысты қалыптастыру жүйесі. Сұранысты құрайтын факторлар және олардың топталуы. Дәрілік заттардың қажеттілігін анықтау әдістері.	4
5.	Дәрі-дәрмектерді көтерме сауда және бөлшек сауда арқылы босату жұмысын ұйымдастыру.	Фармацевтикалық нарықтағы көтерме сауда бөлімінің жұмысын ұйымдастыру. Дәріханалық қоймалардың қызметін ұйымдастыру және оны жүзеге асыру. Дәрілік заттардың бөлшек сауда бойынша босату ережелері, дәріханалық ұйымдардан босатылатын тауарлардың түрлері. Дәріханалық ұйымдардың түрлері. Дәріханалық пункт. Дәріханалық қойма. Арнайы дәріханалар.	4
6.	Дәріхананың дәрілерді дайындау жұмысын ұйымдастыру.	Дәріхананың өндіріс қызметі. Дәріханада дәрілерді дайындайтын фармацевтік ассистенттің міндеттері мен құқықтары.	4
7.	Дәріханаларда рецепттерді қабылдау және дәрілерді босату жұмысын ұйымдастыру. Рецепттерді тіркеу, есепке алу және сақтау. Дәріханаларда дәрілік заттарды рецептсіз босату.	Дәрілерді босату және рецепттерді қабылдауды жүргізетін жұмысшылардың тізімі, олардың міндеттері мен құқықтары. Рецепттерді қабылдау. Рецепттерді тіркеу, есепке алу және сақтау. Рецепттердің жазылу тәртібі. Рецептуралық бланкілер түрлері. Рецепттің фармацевтикалық экспертизасы. Дәріханаларда дәрілік заттарды және басқа да тауарларды рецептсіз босату. Кіші бөлшектік сауда жүргізетін жүйелердің қызметтерін ұйымдастыру.	4
8.	Дәрілерді безендіру жұмысын ұйымдастыру. Дәріханалық ұйымдарда тауарлардың сақталуын ұйымдастыру.	Дәрілерді безендірудің біріңғайлы ережесі. Құрамында улы, есірткі және күшті әсері бар дәрілік заттарды безендіру және сақтау. Дәріханалық ұйымдарда дәрілік заттардың және басқа да тауарлардың сақталуы. Дәрілік заттарды сақтауда қойылатын негізгі талаптар. Сақтау ерекшеліктері.	4
9.	Фармацевтикалық нарықтағы тауарлар қозғалысы. Фармацевтикалық логистика.	Фармацевтикалық нарықтың тауар өткізу жүйесінің жұмысын ұйымдастыру. Фармацевтикалық өнімдердің өткізу каналдары. Дәрілік заттардың айналым сферасындағы логистика, тауар қозғалысы арналары.	4

ОҢТҮСТІК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА»АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		77/11-
Силлабус		24 беттің 9беті

10.	Экономика негіздеріне кіріспе. Дәріханалық ұйымдар қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін жоспарлау	Экономика негіздеріне кіріспе. Дәріханалық ұйымдар қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін жоспарлау. Саяси экономика, макро, микроэкономика, фармацевтикалық экономика туралы түсініктер.	4
11.	Дәрілік препараттарға баға қою негіздері	Дәрілік препараттарға баға қою негіздері, Жаңа тауарларға баға қою әдістері, баға саясаты, бағалық стратегия.	4
12.	Менеджмент, басқару қызметтері туралы түсінік және оларды реттеу.	Менеджмент, басқару қызметтері туралы түсінік және оларды реттеу. Менеджменттің теориясы мен практикасы.	4
Барлығы			48

3.9.2. Симуляциялық сабақтардың тақырыптары

№	Тақырыбы	Қысқаша мазмұны	Сағат саны
1.	Фармацевтикалық нарық және оның мемлекеттік реттелуі. Дәрілік заттар айналысы салаларын мемлекеттік реттеу.	Фармацевтикалық нарықтың құрылымды ұйымдастырылуының ерекшеліктері. ҚР фармацевтикалық көмек көрсетудің негізгі принциптері.	10
2.	Фармацевтикалық қызметтің нормативтік-құқықтық негіздері.	ҚР дәрілік саясаттың құқықтық негіздерін реттейтін заңды-нормативтік құжаттар. Фармацевтикалық қызметтің нормативтік-құқықтық негіздерін Фармацевтикалық нарықта лицензиялаудың құқықтық нормалары.	10
3.	Фармациядағы тиісті халықаралық стандарттары. GXP концепциясы.	Фармациядағы тиісті халықаралық стандарттары GXP концепциясы. ҚР Фармацевтикалық көмек көрсетудің концепциясы.	10
4.	Дәрілік заттарға деген қажеттілікті анықтаудың негізгі принциптері және оларға сұранысты зерттеу.	Сұранысты қалыптастыру жүйесі. Сұранысты құрайтын факторлар және олардың топталуы. Дәрілік заттардың қажеттілігін анықтау әдістері.	10
5.	Дәрі-дәрмектерді көтерме сауда және бөлшек сауда арқылы босату жұмысын	Фармацевтикалық нарықтағы көтерме сауда бөлімінің жұмысын ұйымдастыру. Дәріханалық қоймалардың қызметін ұйымдастыру және оны жүзеге асыру. Дәрілік	10



	ұйымдастыру.	заттардың бөлшек сауда бойынша босату ережелері, дәріханалық ұйымдардан босатылатын тауарлардың түрлері. Дәріханалық ұйымдардың түрлері. Дәріханалық пункт. Дәріханалық қойма. Арнайы дәріханалар.	
6.	Дәріхананың дәрілерді дайындау жұмысын ұйымдастыру. Бақылау жұмысы-1.	Дәріхананың өндіріс қызметі. Дәріханада дәрілерді дайындайтын фармацевтік ассистенттің міндеттері мен құқықтары. Бақылау жұмысы бойынша тест сұрақтарына жауап беру.	10
7.	Дәріханаларда рецепттерді қабылдау және дәрілерді босату жұмысын ұйымдастыру. Рецепттерді тіркеу, есепке алу және сақтау.	Дәрілерді босату және рецепттерді қабылдауды жүргізетін жұмысшылардың тізімі, олардың міндеттері мен құқықтары. Рецепттерді қабылдау. Рецепттерді тіркеу, есепке алу және сақтау. Рецепттердің жазылу тәртібі. Рецептуралық бланкілер түрлері. Рецепттің фармацевтикалық экспертизасы.	10
8.	Дәріханаларда дәрілік заттарды рецептсіз босату. Дәріханадан дәрілік заттарды және басқа да тауарларды ақысыз босату.	Дәріханаларда дәрілік заттарды және басқа да тауарларды рецептсіз босату. Кіші бөлшектік сауда жүргізетін жүйелердің қызметтерін ұйымдастыру. Дәріханадан дәрілік заттарды және басқа да тауарларды ақысыз босату. Созылмалы аурумен ауыратын науқастарға дәрілік заттарды ақысыз және жеңілдікпен босату.	10
9.	Дәріханалық ұйымдардың санитарлық ережесі.	Дәріханалық мекемелердің санитарлық ережесі. Дәрілік заттар және де басқа медициналық мақсатта қолданылатын бұйымдарға, техникаларға қойылатын санитарлық-эпидемиологиялық талаптар.	10
10.	Фармацевтикалық нарықтағы тауарлар қозғалысы. Фармацевтикалық логистика.	Фармацевтикалық нарықтың тауар өткізу жүйесінің жұмысын ұйымдастыру. Фармацевтикалық өнімдердің өткізу каналдары. Дәрілік заттардың айналым сферасындағы логистика, тауар қозғалысы арналары.	10
11.	Экономика негіздеріне кіріспе. Дәріханалық ұйымдар қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін жоспарлау.	Экономика негіздеріне кіріспе. Дәріханалық ұйымдар қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін жоспарлау. Саяси экономика, макро, микроэкономика, фармацевтикалық экономика туралы түсініктер.	10

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

12.	Дәрілік препараттарға баға қою негіздері. Бақылау жұмысы-2.	Дәрілік препараттарға баға қою негіздері, Жаңа тауарларға баға қою әдістері, баға саясаты, бағалық стратегия. Бақылау жұмысы бойынша тест сұрақтарына жауап беру.	10
Барлығы:			120

3.10. Әдебиеттер.

3.10.1. Негізгі әдебиеттер.

1. Арыстанов Ж.М., Ахелова Ш.Л., Зулпыхарова А.Т. Управление и экономика фармации с основами менеджмента и маркетинга: Учебник. "Sky Systems" 2021
2. Шертаева К. Д. Фармация экономикасы: оқулық ; ҚР Денсаулық сақтау және әлеуметтік даму Министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент: [б. и.], 2016. - 211б. С
3. Арыстанов Ж.М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы. - Эверо,2013ж
4. Арыстанов, Ж. М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие / Ж. М. Арыстанов, А. Т. Токсеитова. – Алматы: Эверо, 2016. - 532 с
5. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / О. В. Блинова; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент: Жасұлан, 2013. - 165 с
6. Арыстанов, Ж. М. Фармация саласындағы менеджмент негіздері [Мәтін]: практикум / Ж. М. Арыстанов. - Алматы : New book, 2022. - 160 бет.
7. Тиісті фармацевтикалық практикаларды ұйымдастыру және басқару негіздері: оқулық / К. Д. Шертаева , О. В. Блинова.-Жасулан 2022.
8. Организационные и управленческие основы надлежащих практик: учебник / К. Д. Шертаева, О. В. Блинова.-Жасулан 2022.

3.10.2.Қосымша әдебиеттер

1. Арыстанов, Ж. М. Менеджмент и маркетинг в фармации [Текст]: учебное пособие / Ж. М. Арыстанов, А. Т. Токсеитова. - Алматы: Эверо, 2016. - 532 с.
2. Сыздыкова, К. Ш. Менеджмент в здравоохранении [Текст]: учебное пособие / К. Ш. Сыздыкова, А. Р. Рыскулова, Ж. С. Тулебаев. - Алматы: ИП Изд-во "Ақнұр", 2015. - 236 с.
3. Денсаулық сақтаудағы менеджмент [Мәтін]: дәрістік топтама / Ж. С. Төлебаев [ж/б.]. - Алматы : АҚНҰР, 2016. - 258 бет. С.

3.10.3.Электронды басылымдар.

1. Арыстанов, Ж. М. Фармацияның басқарылуы және экономикасы : ТжКБ үшін оқулық / Ж. М. Арыстанов. — Алматы, Саратов : EDP Hub (Идипи Хаб), Профобразование, 2024. — 593 с. <https://www.iprbookshop.ru/141744.html>
2. Арыстанов, Ж. М. Менеджмент және маркетинг негіздері : ТжКБ үшін оқу құралы / Ж. М. Арыстанов. — Алматы, Саратов : EDP Hub (Идипи Хаб), Профобразование, 2024. — 204 с. <https://www.iprbookshop.ru/141747.html>
3. Арыстанов Ж.М. Фармация саласындағы менеджмент негіздері.Ж.М. Арыстанов. - Алматы: Эверо, 2020. – 160 б. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/175/
4. Тиісті фармацевтикалық практикаларды ұйымдастыру және басқару негіздері [Электронный ресурс]: оқулық / К. Д. Шертаева , О. В. Блинова [и др.]. - Электрон. текстовые дан. (27,3 МБ). - Шымкент : [б. и.], 2022. - 173+ эл. опт. диск (CD-ROM). - ISBN 978-9965-578-81-9
5. Шопабаяева А.Р. Фармакоэкономика. Оқу құралы. 2019 ЦБ Акнурpress / <https://aknurpress.kz/login>

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА»АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	77/11-	
Силлабус	24 беттің 12беті	

6. Тулемисов С.К., Жакипбеков К.С. Основные аспекты проектного менеджмента при создании фармацевтического производства готовых лекарственных форм. Монография. 2017 Aknurpress / <https://aknurpress.kz/login>
7. Мусина Н.С., Сыздыкова К.Ш., Тулебаев Ж.С., Маукенова А.А. Экономика и маркетинг в фармации. Учебное пособие. 2017 Aknurpress / <https://aknurpress.kz/login>
8. Рыскулова А.Р., Мусина Н.С., Сыздыкова К.Ш., Тулебаев Ж.С., Маукенова А.А., Сейітова А.Б. Фармациядағы экономика және маркетинг. Оқу құралы. 2017. Aknurpress / <https://aknurpress.kz/login>
9. Арыстанов Ж.М. Фармация саласындағы менеджмент негіздері.
Ж.М. Арыстанов. - Алматы: Эверо, 2020. https://elib.kz/ru/search/read_book/175/
10. Арыстанов Ж.М. Фармация саласындағы менеджмент және маркетинг негіздері: Оқу құралы. - Алматы; Эверо, 2020. – 204 б. https://www.elib.kz/ru/search/read_book/178/

3.11. Оқыту және оқыту әдістері

3.11.1	Теория	Шолу, мәселелік.
3.11.2	Симуляция	Ситуациялық есептерді шешу, семинарлар, TBL, CBL, SBL,
3.11.3	Аралық бақылау	Тестілеу / коллоквиум

3.12. Білімді бағалау критерийлері мен ережелері:

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

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

- * **Қорытынды баға** = (AB (Аудитория, семинарлар) AB модельдеу AB (уақытша бақылау) SI) = 60% AP (төзімділік рейтингі) x 60%
- * Емтихан (жеке): қорытынды тест
- * Оларды іске асыру жөніндегі Нұсқаулық:
- * Сабақ барысында ұсынылған таратылатын материалдарды оқып, қайталаңыз (дәрістер, семинарлар)

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

Бағалау критерийлері:

- * Қорытынды тест: бұл курстың білімі мен түсінігін тексеруге арналған.
- * Тест 50-ден 100-ге дейін сұрақтан өтеді, әр дұрыс жауап 1 баллдан тұрады.

Тапсыру мерзімі

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

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

Қосымша 1

3.12.1. Пәнді оқыту нәтижелерін бағалау критерийлері

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

OÑTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	77/ 11
Силлабус	24 беттің 15 беті

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

O'NTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		77/ 11
Силлабус		24 беттің 16 беті

					<p>өнімдердің ассортиментін талдау әдістерін, баға және бәсекеге қабілеттілік факторларын салыстырады.</p> <p>6. Маркетингтік зерттеулерді еркін бағдарлайды.</p>
ОН 2	<p>Өз құзыреті шегінде фармацевтикалық қызмет саласындағы күрделіліктің негізгі санатындағы практикалық тапсырмаларды өз бетінше шешеді, жұмыс жағдайын және оның болжамды өзгерістерін талдайды, ағымдағы және қорытынды бақылауды, бағалауды және түзетуді жүзеге асырады.</p>	<p>1. Нарықтың көлемін анықтамайды.</p> <p>2. Бағаны, ассортиментті және коммуникациялық саясатты, сатуды ынталандыру әдістерін сипаттауға қабілетті емес.</p> <p>3. Кадрлық саясаттың стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің үлгісін санамады.</p>	<p>1. Нарық көлемін анықтайды.</p> <p>2. Бағаны, ассортимент пен коммуникациялық саясатты, сатуды ынталандыру әдістерін сипаттайды.</p> <p>3. Кадр саясатының стратегиялық, тактикалық және оперативтік міндеттерін санайды.</p>	<p>1. Негізгі экономикалық көрсеткіштерді болжау үшін экономикалық талдау әдістерін таңдайды.</p> <p>2. Нарық көлемін анықтайды.</p> <p>3. Баға, ассортимент және коммуникация саясатын, өткізуді ынталандыру әдістерін әзірлейді.</p> <p>4. Кадрлық саясаттың стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің моделін</p>	<p>1. Негізгі экономикалық көрсеткіштерді болжау үшін экономикалық талдау әдістерін таңдайды.</p> <p>Дәріхана қызметінің негізгі көрсеткіштерін жоспарлау кезеңдерін құрастырады, дәріхана қызметінің жеке көрсеткіштерін жоспарлайды және талдайды.</p> <p>2. Нарық сыйымдылығын, нарық әлеуетін анықтайды.</p> <p>3. Баға, ассортимент және коммуникация</p>

OÑTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		77/ 11
Силлабус		24 беттің 17 беті

				түсіндіреді.	саясатын, өткізуді ынталандыру әдістерін әзірлейді. 4. Кадрлық саясаттың стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің моделін түсіндіреді. 5. Көшбасшылық стильдердің үлгісін талдап, заманауи менеджер-көшбасшыға қойылатын талаптарды бағалайды.
ОН 3	Кәсіби қызметте ақпараттық-коммуникациялық технологияларды қолданады, кәсіби міндеттерді тиімді жүзеге асыру үшін қажетті ақпаратты іздейді, кәсіби қызметте технологиялардың жиі өзгеруі	1. Халықаралық деректер қорынан, нормативтік-техникалық құжаттамадан, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінен, дәлелді медицина деректер қорынан ақпаратты іздемейді.	1. Халықаралық деректер қорынан, нормативтік-техникалық құжаттамадан, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінен, дәлелді медицина деректер қорынан ақпаратты	1. Халықаралық деректер базасында, нормативтік-техникалық құжаттамада, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінде, дәлелді медицина деректер базасында ақпаратты іздейді	1. Халықаралық деректер базасында, нормативтік-техникалық құжаттамада, Қазақстан Республикасының нормативтік құқықтық актілерінде, дәлелді медицина деректер базасында ақпаратты іздейді және

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

	<p>жағдайында бағдарлап отырады. Фармацевтикалық қызмет саласындағы білімін біледі және қолданады. Мақсат қояды, бағыныштылардың қызметін ынталандырады, олардың жұмысын ұйымдастырады.</p>	<p>2. Маркетингтік зерттеу әдістерін сипаттамайды. 3. Фармацевтикалық өнімді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын жасамайды.</p>	<p>іздейді. 2. Маркетингтік зерттеу әдістерін сипаттайды. 3. Фармацевтикалық өнімді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетингтік жоспарды сипаттайды.</p>	<p>және түсіндіреді. 2. Фармацевтикалық ғылымдар саласында алған білімдерін жүйелеп, практикалық іс-әрекетке бейімдейді; пәндердің қиылысында салааралық байланысқа ие: дәрілік технологиялар, фармацевтикалық химия, фармакогнозия; кәсіби қызмет саласында АТ – технология негізіндегі ақпаратты қолданады. 3. Дәріханалардың экономикалық талдауы, баға саясаты, рентабельділігі саласындағы кәсіби мәселелерді шешеді. 4. Мүмкін болған</p>	<p>түсіндіреді. 2. Фармацевтикалық ғылымдар саласында алған білімдерін жүйелеп, практикалық іс-әрекетке бейімдейді; пәндердің қиылысында салааралық байланысқа ие: дәрілік технологиялар, фармацевтикалық химия, фармакогнозия; кәсіби қызмет саласында АТ – технология негізіндегі ақпаратты қолданады. 3. Фармацевтикалық кәсіпорынның шаруашылық қызметінің жеке көрсеткіштерін салыстырып, өзара байланысын анықтай алады. 4. Дәріханалардың экономикалық талдауы, баға саясаты, рентабельділігі</p>
--	---	--	---	---	--

ОҢТҮСТІК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	77/ 11
Силлабус	24 беттің 19 беті

				<p>нұсқаларды бағалайды және мәселелерді шешу үшін маркетингтік зерттеу әдістерін орынды таңдайды.</p> <p>5. Фармацевтикалық өнімдерді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын жасайды, жоспарларды бақылайды және реттейді.</p> <p>6. Басқару шешімін қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін сипаттайды.</p>	<p>саласындағы кәсіби мәселелерді шешеді.</p> <p>5. Аргументтерді тұжырымдайды, ықтимал нұсқаларды бағалайды және мәселелерді шешу үшін маркетингтік зерттеу әдістерін орынды таңдайды.</p> <p>6. Фармацевтикалық өнімдерді тарату, жылжыту және фармацевтикалық компанияның баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын жасайды, бақылайды және реттейді.</p> <p>7. Басқару шешімдерін қабылдау да және мәселелерді шешуде өкілеттіктерді беру дағдыларын көрсетеді.</p>
ОН 4	Кәсіби және	1. Фармацевтикалық ұйымды басқару	1. Фармацевтикалық ұйымды басқару,	1. Фармацевтикалық ұйымды басқаруда	1. Фармацевтикалық ұйымды басқаруда

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

	<p>тұлғалық даму міндеттерін өз бетінше анықтайды, өзін-өзі тәрбиелеумен айналысады, біліктілігін арттыруды саналы түрде жоспарлайды.</p>	<p>бойынша қорытынды жасай алмау, жанжалдарды шешу. 2. Дәріхана ұйымдарында сатып алу кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдай алмайды.</p>	<p>жанжалдарды шешу бойынша қорытынды жасайды. 2. Кездесулерді, конференцияларды, әңгімелерді жоспарлайды және ұйымдастырады. 3. Дәріхана ұйымдарында сатып алуды жүзеге асыру кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдай алады.</p>	<p>әртүрлі әдістерді қолдана отырып, жанжалдарды шешу туралы өз пікірлерін айтады және қорытынды жасай алады. 2. Мамандар мен маман еместерге дәріхана қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін болжау және жоспарлау мәселелері бойынша ақпарат береді және ғылыми-кеңес беру қызметтерін көрсетеді. 3. Кездесулерді, конференцияларды, әңгімелерді жоспарлайды және ұйымдастырады. 4. Ішкі және сыртқы фармацевтикалық нарықтарда өнімді позициялау процесінде жылжыту жоспарын әзірлейді.</p>	<p>әртүрлі әдістерді қолдана отырып, жанжалдарды шешу туралы өз пікірлерін айтады және қорытынды жасай алады. 2. Оңтайлы басқару шешімін таңдайды. 3. Мамандар мен маман еместерге дәріхана қызметінің негізгі экономикалық көрсеткіштерін болжау және жоспарлау мәселелері бойынша ақпарат береді және ғылыми-кеңес беру қызметтерін көрсетеді. 4. Кездесулерді, конференцияларды, әңгімелерді жоспарлайды және ұйымдастырады. 5. Ішкі және сыртқы фармацевтикалық нарықтарда өнімді позициялау процесінде жылжыту жоспарын</p>
--	---	--	--	---	--

O'NTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		77/ 11
Силлабус		24 беттің 21 беті

				5.Маркетингтік зерттеу әдістерін қолдана отырып, дәріхана ұйымдарында сатып алуды жүзеге асыру кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдайды.	өзірлейді. 6. Маркетингтік зерттеу әдістерін қолдана отырып, дәріхана ұйымдарында сатып алуды жүзеге асыру кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдайды. 7. Кәсіби міндеттерді тиімді орындау, кәсіби және тұлғалық даму үшін қажетті ақпаратты пайдалануды біледі.
ОН 5	Дәрілік заттарды, дәрілік өсімдік шикізатын және дәріхана өнімдерін талапқа сай қабылдауды, сақтауды ұйымдастырады. Сауда залын безендіруге қатысады. Халыққа және медициналық ұйымдарға дәрілік заттарды, медициналық бұйымдарды және	1. Дәрілік заттарды, дәрілік өсімдік шикізатын және дәріхана ассортименті тауарларын қабылдау, сақтау мәселелері бойынша талаптарға сәйкес қорытынды жасауға қабілетсіз. 2. Сауда залын безендіруге қатыса алмайды.	1.Құжаттарды жүйелейді және талдайды, медициналық персоналға және азаматтарға неғұрлым тиімді және қауіпсіз дәрілік заттарды және дәріхана ассортиментіндегі тауарларды, оларды сақтау, пайдалану тәсілдерін, сатып алу тәртібін қолдану мәселелері бойынша	1. Құжаттарды жүйелейді және талдайды, медициналық персоналға және Азаматтарға неғұрлым тиімді және қауіпсіз дәрілік заттарды және дәріхана ассортиментіндегі тауарларды, оларды сақтау, пайдалану тәсілдерін, сатып алу тәртібін қолдану	1. Құжаттарды жүйелейді және талдайды, медициналық персоналға және Азаматтарға неғұрлым тиімді және қауіпсіз дәрілік заттарды және дәріхана ассортиментіндегі тауарларды, оларды сақтау, пайдалану тәсілдерін, сатып алу тәртібін қолдану мәселелері бойынша

O'NTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA -1979-	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы		77/ 11
Силлабус		24 беттің 22 беті

<p>дәріхана ассортиментіндегі тауарларды босатады.</p>		<p>ҒЫЛЫМИ- консультациялық қызметтер көрсету үшін қорытынды жасайды. 2. Фармацевтикалық ұйымның қызметін фактілер, құбылыстар, теориялар және олардың арасындағы күрделі тәуелділіктер негізінде сақтаудың негізгі принциптерін сақтай отырып ұйымдастырады. 3. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сақтау бойынша бақылау дағдыларына ие болады.</p>	<p>мәселелері бойынша ҒЫЛЫМИ- консультациялық қызметтер көрсету үшін қорытынды жасайды. 2. Фармацевтикалық ұйымның қызметін фактілер, құбылыстар, теориялар және олардың арасындағы күрделі тәуелділіктер негізінде сақтаудың негізгі принциптерін сақтай отырып ұйымдастырады. 3. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сақтау бойынша бақылау дағдыларына ие болады. 4. Халықты сапалы, тиімді қауіпсіз дәрілік заттармен және медициналық бұйымдармен</p>	<p>ҒЫЛЫМИ- консультациялық қызметтер көрсету үшін қорытынды жасайды. 2. Фармацевтикалық ұйымның қызметін фактілер, құбылыстар, теориялар және олардың арасындағы күрделі тәуелділіктер негізінде сақтаудың негізгі принциптерін сақтай отырып ұйымдастырады. 3 Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сақтау бойынша бақылау дағдыларына ие болады. 4. Халықты сапалы, тиімді қауіпсіз дәрілік заттармен және медициналық бұйымдармен қамтамасыз етуді ұйымдастырады және</p>
--	--	---	--	--

ОҢТҮСТІК-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
«ОҚМА» АҚ жанындағы медицина колледжінің «Фармацевтикалық пәндер» кафедрасы	77/ 11
Силлабус	24 беттің 23 беті

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

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН

**MEDISINA
AKADEMIASY**

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ



SOUTH KAZAKHSTAN

**MEDICAL
ACADEMY**

АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»

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

77/ 11

Силлабус

24 беттің 24 беті

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН

**MEDISINA
AKADEMIASY**

«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ



SOUTH KAZAKHSTAN

**MEDICAL
ACADEMY**

АО «Южно-Казакстанская медицинская академия»

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

77/ 11

Силлабус

24 беттің 25 беті