

ЗАПОРІЗЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ І ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ

ЗАТВЕРДЖЕНО
Декан І фармацевтичного факультету
доцент Кремзер О.А.



(підпис)
25 листопада 2021 р.

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ПІДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА

Підготовки магістра фармації
галузі знань 22 «Охорона здоров'я»
спеціальність 226 «Фармація, промислова фармація»
Кваліфікації професійної «Фармацевт-косметолог»

РОЗГЛЯНУТО
на засіданні Студентської ради
Протокол № 07/11
від 25 листопада 2021 р.

РОЗГЛЯНУТО
на засіданні спільної Вченої Ради
фармацевтичних факультетів
Протокол № 4
від 23 листопада 2021 р.

1. Загальна інформація про викладачів:

Ткаченко Наталя Олександрівна – д.фарм.н., доцент, в.о. завідувача кафедри управління та економіки фармації, 061-236-22-48, tkachenkonat2@gmail.com

Демченко Вікторія Олександрівна, к.фарм.н., доцент, доцент кафедри управління та економіки фармації, 061-236-22-48, vict0riya@ukr.net

Червоненко Наталія Михайлівна, к.фарм.н., доцент, доцент кафедри управління та економіки фармації, 061-236-22-48, prirodnaya.26@gmail.com

Зарічна Тамара Пантелеймонівна, к.фарм.н., доцент кафедри управління та економіки фармації, , 061-236-22-48, toma.zarichnaya@gmail.com

2. Назва навчальної дисципліни і кількість кредитів, що відводяться на її вивчення

Назва дисципліни: «Підготовка фармацевтичного представника»

Кількість кредитів з дисципліни: 90 годин / 3 кредитів ЄКТС.

3. Час і місце проведення навчальної дисципліни

Вивчення здійснюється протягом 10 семестру на 5 курсі навчання, кафедра управління та економіки фармації Запорізького державного медичного університету, що розташована в Головному корпусі університету на 7 поверсі.

4. Пререквізити і постреквізити навчальної дисципліни

Пререквізити (перелік дисциплін, вивчення яких має передувати дисципліні «Підготовка фармацевтичного представника»): іноземна та українська мови, вища математика та статистика, інформаційні технології у фармації, соціологія, психологія спілкування, етика та деонтологія у фармації, організація та економіка у фармації та парфумерно-косметичній галузі, дерматологія, технологія ліків та парфумерно-косметичних засобів, технологія лікарських препаратів промислового виробництва, фармакологія, фармацевтична та косметична хімія, фармакоекономіка, фармацевтичне та парфумерно-косметичне товарознавство.

Постреквізити (перелік дисциплін, для вивчення яких є обов'язковими знання, здобуті при вивченні дисципліни «Підготовка фармацевтичного представника»): менеджмент і маркетинг у фармації та парфумерно-косметичній галузі, соціальна фармація.

5. Характеристика навчальної дисципліни

5.1 Призначення навчальної дисципліни

Дисципліна «Підготовка фармацевтичного представника» є додатковим елементом професійної підготовки, сприяє формуванню фармацевтичного мислення, дає необхідні знання для фармацевтичної діяльності.

Компетентності та результати навчання, формуванню яких сприяє дисципліна.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми «Технології парфумерно-косметичних засобів» від 23.06.2021 р, затвердженою ЗДМУ, дисципліна забезпечує набуття студентами **компетентностей**:

- *Інтегральні:*

Здатність розв'язувати типові та складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у професійній фармацевтичній діяльності із застосуванням положень, теорій та методів фундаментальних, хімічних, технологічних, біомедичних та соціально-економічних наук; інтегрувати знання та вирішувати складні питання, формулювати судження за недостатньої або обмеженої інформації; ясно і недвозначно доносити свої висновки та знання, розумно їх обґрунтовуючи, до фахової аудиторії.

- *Загальні:*

ЗК 2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях

ЗК 4. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, вчитися і бути сучасно навченим.

ЗК 5. Дух підприємництва, здатність виявляти ініціативу.

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професії.

ЗК 7. Здатність до адаптації та дії у новій ситуації.

ЗК 8. Здатність спілкуватися рідною мовою як усно, так і письмово, здатність спілкуватися другою мовою (переважно англійською) на рівні, що забезпечує ефективну професійну діяльність.

ЗК 10. Здатність до вибору стратегії спілкування, здатність працювати в команді та з експертами з інших галузей знань.

ЗК 12. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК 13. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

- Спеціальні (фахові):

ФК 11. Здатність проводити аналіз соціально-економічних процесів у фармації та парфумерно-косметичній галузі, форм, методів і функцій системи фармацевтичного забезпечення населення та її складових у світовій практиці, показників потреби, ефективності та доступності фармацевтичної допомоги в умовах медичного страхування та реімбурсації вартості лікарських й косметичних засобів.

ФК 12. Здатність використовувати у професійній діяльності знання нормативно-правових, законодавчих актів України та рекомендацій належних фармацевтичних практик.

ФК 13. Здатність продемонструвати та застосовувати у практичній діяльності комунікативні навички спілкування, фундаментальні принципи фармацевтичної етики та деонтології, що засновані на моральних зобов'язаннях та цінностях, етичних нормах професійної поведінки та відповідальності відповідно до Етичного кодексу фармацевтичних працівників України і керівництв ВООЗ.

ФК 17. Здатність організовувати і здійснювати загальне та маркетингове управління асортиментною, товарно-інноваційною, ціною, збутовою та комунікативною політиками суб'єктів фармацевтичного ринку на основі результатів маркетингових досліджень та з урахуванням ринкових процесів на національному і міжнародному ринках, управляти ризиками в системі лікарського й парфумерно-косметичного забезпечення.

- Програмні результати навчання:

ПРН 1. Проводити професійну діяльність у соціальній взаємодії оснований на гуманістичних і етичних засадах; ідентифікувати майбутню професійну діяльність як соціально значущу для здоров'я людини.

ПРН 2. Застосовувати знання з загальних та фахових дисциплін у професійній діяльності. ПРН.4. Демонструвати вміння самостійного пошуку, аналізу та синтезу інформації з різних джерел та використання цих результатів для рішення типових завдань професійної діяльності. ПРН.5. Позиціонувати свою професійну діяльність та особистісні якості на фармацевтичному ринку праці; формулювати цілі власної діяльності з урахування суспільних і виробничих інтересів.

ПРН 6. Аргументувати інформацію для прийняття рішень, нести відповідальність за них у стандартних і нестандартних професійних ситуаціях; дотримуватися принципів деонтології та етики у професійній діяльності.

ПРН 10. Дотримуватися норм спілкування у професійній взаємодії з колегами, керівництвом, споживачами, ефективно працювати у команді.

ПРН 12. Аналізувати інформацію, отриману в результаті наукових досліджень, узагальнювати, систематизувати й використовувати її у професійній діяльності.

ПРН 24. Планувати та реалізовувати професійну діяльність на основі нормативно-правових актів України та рекомендацій належних фармацевтичних практик.

**Матриця відповідностей програмних компетентностей
вибірковій компоненті «Підготовка фармацевтичного представника»**

Програмні компетентності	Перелік
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати типові та складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у професійній фармацевтичній діяльності із застосуванням положень, теорій та методів фундаментальних, хімічних, технологічних, біомедичних та соціально-економічних наук; інтегрувати знання та вирішувати складні питання, формулювати судження за недостатньої або обмеженої інформації; ясно і недвозначно доносити свої висновки та знання, розумно їх обґрунтовуючи, до фахової аудиторії.
Загальні компетентності (ЗК)	ЗК 2, ЗК 4, ЗК 5, ЗК 6, ЗК 7, ЗК 8, ЗК 10, ЗК 12, ЗК 13
Спеціальні (фахові) компетентності (ФК)	ФК 11, ФК 12, ФК 13, ФК 17
Програмні результати навчання (ПРН)	ПРН 1, ПРН 2, ПРН 6, ПРН 10, ПРН 12, ПРН 24

5.2 Мета вивчення навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Підготовка фармацевтичного представника» є підготовка для фармацевтичної галузі фахівців, що мають достатній об'єм теоретичних знань та практичних навичок для успішного просування лікарських та косметичних засобів в умовах ринкової економіки.

5.3 Завдання вивчення дисципліни

- ознайомлення з роллю фармацевтичного представника на ринку праці та в сучасній системі охорони здоров'я;
- засвоєння основних завдань, обов'язків та умінь, необхідних для роботи фармацевтичним представником;
- надання теоретичних знань та практичних навичок для проведення порівняльного аналізу лікарських й косметичних засобів та аналізу конкурентного середовища;
- опрацювання навичок, необхідних для підготовки презентації в залежності від цільової аудиторії;
- ознайомлення з основами майстерності продажу;
- формування у студентів високих морально-етичних якостей, необхідних для успішної роботи фармацевтичним представником.

5.4 Зміст навчальної дисципліни

Програма навчальної дисципліни складається з 1 розділу та 2 підрозділів:

Розділ 1

Змістовий розділ 1. Завдання, обов'язки та уміння, необхідні для професійної діяльності фармацевтичного представника

Тема 1. Роль фармацевтичного представника у фармацевтичному бізнесі. Психологічні аспекти роботи фармацевтичного представника.

Тема 2. Основні принципи ефективного ділового спілкування. Важливі аспекти вербального та невербального спілкування, що впливають на результати ділового спілкування

Тема 3. Підготовка інформації про лікарські засоби і лікувальну косметику та застосування принципів доказової медицини в роботі фармацевтичного представника.

Тема 4. Алгоритм підготовки та проведення презентації в залежності від специфіки цільової аудиторії.

Тема 5. Висвітлення переваг лікарських і косметичних засобів як основна передумова їх успішного просування. Значення реклами в роботі фармацевтичного представника

Змістовий розділ 2. Основи майстерності продажу

Тема 6. Робота фармацевтичного представника з промоційними матеріалами. Візуальна підтримка візиту. Принципи роботи фармацевтичного представника на виставці.

Тема 7. Особливості візиту фармацевтичного представника в аптеку, основи мерчандайзингу.

Тема 8. Особливості візиту фармацевтичного представника до стаціонару. Візит фармацевтичного представника в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.

Тема 9. Основи тайм-менеджменту.

5.5 План вивчення навчальної дисципліни

№ тижня	Назва теми	Форми організації навчання та кількість годин	Завдання для самостійної роботи
Розділ 1			
Змістовий розділ 1. Завдання, обов'язки та уміння, необхідні для професійної діяльності фармацевтичного представника			
1	Тема 1. Роль фармацевтичного представника у фармацевтичному бізнесі. Психологічні аспекти роботи фармацевтичного представника.	ПЗ - 2 год., СРС - 8год.	Опрацювання тем за допомогою online курсу: «Підготовка фармацевтичного представника». Проведення самооцінки відповідно до якостей, необхідних для роботи фармацевтичним представником. Складання та аналіз резюме для працевлаштування на посаду фармацевтичного представника.
2	Тема 2. Основні принципи ефективного ділового спілкування. Важливі аспекти вербального та невербального спілкування, що впливають на результати ділового спілкування	ПЗ - 2 год., СРС - 8год.	Опрацювання тем за допомогою online курсу: «Підготовка фармацевтичного представника». Складання плану проведення ділової бесіди;
3	Тема 3. Підготовка інформації про лікарські засоби і лікувальну косметику та застосування принципів доказової медицини в роботі фармацевтичного представника.	ПЗ - 2 год., СРС - 8год.	Опрацювання тем за допомогою online курсу: «Підготовка фармацевтичного представника». Складання переліку джерел фармацевтичної інформації. Проведення порівняльного аналізу особливостей роботи з первинною, вторинною та третинною літературою; мета-аналізу та систематичного огляду.
4	Тема 4. Алгоритм підготовки та проведення презентації в залежності від специфіки цільової аудиторії.	ПЗ - 2 год., СРС - 8год.	Опрацювання тем за допомогою online курсу: «Підготовка фармацевтичного представника». Проведення підготовчої роботи щодо розробки презентації косметичного засобу, яка включає конкурентний аналіз; Створення презентації косметичного засобу;

5	Тема 5. Висвітлення переваг лікарських і косметичних засобів як основна передумова їх успішного просування. Значення реклами в роботі фармацевтичного представника.	ПЗ - 2 год., СРС - 8 год.	Опрацювання тем за допомогою online курсу: «Підготовка фармацевтичного представника». Визначення цільової групи споживачів, для якої позиціонуватиметься фармацевтична продукція; Диференціювання лікарських й косметичних засобів, з метою подальшого позиціонування; Складання тексту рекламного звернення з урахуванням етичних критеріїв просування лікарських й косметичних засобів.
Змістовий розділ 2. Основи майстерності продажу			
6	Тема 6. Робота фармацевтичного представника з промоційними матеріалами. Візуальна підтримка візиту. Принципи роботи фармацевтичного представника на виставці.	ПЗ - 2 год., СРС - 8 год.	Опрацювання тем за допомогою online курсу: «Підготовка фармацевтичного представника». Робота з промоційними матеріалами (
7	Тема 7. Особливості візиту фармацевтичного представника в аптеку, основи мерчандайзингу.	ПЗ - 2 год., СРС - 8 год.	Опрацювання тем за допомогою online курсу: «Підготовка фармацевтичного представника». Проведення підготовчих робіт фармацевтичного працівника до візиту в аптеку.
8	Тема 8. Особливості візиту фармацевтичного представника до стаціонару. Візит фармацевтичного представника в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.	ПЗ - 2 год., СРС - 8 год.	Опрацювання тем за допомогою online курсу: «Підготовка фармацевтичного представника». Проведення підготовчих робіт фармацевтичного працівника до візиту у стаціонар.
9	Тема 9. Основи тайм-менеджменту.	ПЗ - 4 год., СРС - 6 год.	Опрацювання тем за допомогою online курсу: «Підготовка фармацевтичного представника». Застосування основ тайм-менеджменту.

6. Самостійна робота студента

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
Змістовий розділ 1. Завдання, обов'язки та уміння, необхідні для професійної діяльності фармацевтичного представника		
1	Роль фармацевтичного представника у фармацевтичному бізнесі. Психологічні аспекти роботи фармацевтичного представника	8
2	Основні принципи ефективного ділового спілкування. Важливі аспекти вербального та невербального спілкування, що впливають на результати ділового спілкування	8
3	Підготовка інформації про лікарські засоби і лікувальну косметику та застосування принципів доказової медицини в роботі фармацевтичного представника	8
4	Алгоритм підготовки та проведення презентації в залежності від специфіки цільової аудиторії.	8
5	Висвітлення переваг лікарських і косметичних засобів як основна передумова їх успішного просування. Значення реклами в роботі фармацевтичного представника	8
Змістовий розділ 2. Основи майстерності продажу		
6	Робота фармацевтичного представника з промоційними матеріалами. Візуальна підтримка візиту. Принципи роботи фармацевтичного представника на виставці.	8
7	Особливості візиту фармацевтичного представника в аптеку, основи мерчандайзингу.	8
8	Особливості візиту фармацевтичного представника до стаціонару. Візит фармацевтичного представника в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.	8
9	Основи тайм-менеджменту	6
	Разом	70

7. Список основної та додаткової літератури

7.1. Основна література

- 1 Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька. – К.: Медицина, 2008.
- 2 Громовик, Б.П. Фармацевтичний маркетинг: теоретичні та прикладні засади / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О.Р. Левицька – Вінниця, НОВА КНИГА, 2004.
- 3 Мнушко З.М., Діхтярьова Н.М. Менеджмент та маркетинг у фармації. . І. Підручник для фарм ВУЗів і факультетів / За ред. З.М. Мнушко – Харків.: «Основа», 2010. – 255 с.

7.2. Додаткова література

- 1 Rajat Saha. YOU CAN Be a Medical Representative. Notion Press; 1st edition, 2016. - 218 p.
- 2 Burande M. D. Drug Store And Business Management. Nirali phakashan; 10s edition, 2007. – 361 p.
- 3 Peter D. Stonier. Careers with the Pharmaceutical Industry. Wiely: 2nd Edition, 2003. – 357 p.
- 4 Vivek Mehrotra. Get, Set & Grow : A Handbook Of Medical Representative. New Age International, 1996. – 180 p.
- 5 Sharma V. K. Role Dynamics in Pharma Sales Management. Clever Fox Publishing, 2021. -180 p.
- 6 Grice J. Global Pharmaceutical Marketing. A practical guide to codes and compliance. - Pharmaceutical Press: London - Chicago, 2008. - 217 p.
- 7 Tony Fly. Medical Representative: 5 Basic Steps to a Successful pharmaceutical Sales Call. Kindle Edition, 2017. – 56 p.
- 8 Majumdar K. Medical Handbook For Medical Representatives. 12th Edition, 2012.
- 9 Roy Layfield. Medical Representatives' Best Practise: E-Book Edition, 2019 (Medical Sales Professional 3).

8. Контроль і оцінка результатів навчання

8.1 Види контролю

Протягом вивчення дисципліни всі види діяльності студента підлягають контролю, як поточному (на кожному семінарському занятті згідно графіка), так і підсумковому (під час контрольних заходів).

Поточний контроль здійснюється на кожному семінарському занятті відповідно конкретним цілям теми, під час індивідуальної роботи викладача зі студентом для тих тем, які студент опрацьовує самостійно і вони не належать до структури семінарського заняття, але обов'язкові для вивчення.

При оцінюванні засвоєння кожної теми модуля студенту виставляються оцінки за 4 - бальною (традиційною) шкалою з використанням прийнятих в університеті та затверджених цикловою методичною комісією критеріїв оцінювання для відповідної дисципліни. При цьому враховуються всі види робіт, передбачені методичною розробкою для вивчення теми. Бали за поточну успішність заносяться до електронного журналу. Остаточна конвертація традиційної середньої арифметичної оцінки в бали за ЄКТС здійснюється «АСУ навчальним процесом ЗДМУ» перед підсумковим контролем та автоматично заносяться до сформованої програмою електронної відомості (характер відомості залежить від форми підсумкового контролю).

По завершенню вивчення розділу здійснюється підсумковий контроль у формі заліку, що полягає в оцінці засвоєння студентом навчального матеріалу виключно на підставі результатів виконання ним певних видів робіт на практичних заняттях. До підсумкового контролю допускаються студенти, які виконали всі види робіт, передбачені навчальною програмою.

Форма проведення підсумкового контролю стандартизована та включає контроль підготовки теоретичної (комп'ютерне тестування) та практичної (ситуаційні завдання).

8.2 Форми контролю

Форми підсумкового контролю – залік.

Оцінка з дисципліни виставляється як середня зважена поточної успішності в традиційній національній шкалі («5», «4», «3», «2») на останньому занятті студенту, у якого відсутня академічна заборгованість (пропуски лекцій, практичних (семінарських) занять, незадовільні оцінки). Середня зважена оцінка з дисципліни переводиться в 200 бальну шкалу автоматично з подальшим ранжуванням за шкалою ЄКТС (A, B, C, D, E).

Для зручності наведено таблицю перерахунку за 200-бальною шкалою у таблиці 1.

Таблиця 1

Перерахунок середньої оцінки за поточну діяльність у багатобальну шкалу для дисциплін, що завершуються заліком

4-бальна шкала	200-бальна шкала
5	200
4.97	199
4.95	198
4.92	197
4.9	196
4.87	195
4.85	194
4.82	193
4.8	192
4.77	191
4.75	190
4.72	189
4.7	188
4.67	187
4.65	186
3.79	152
3.77	151
3.74	150
3.72	149

4.62	185
4.6	184
4.57	183
4.52	181
4.5	180
4.47	179
4.45	178
4.42	177
4.4	176
4.37	175
4.35	174
4.32	173
4.3	172
4.27	171
4.24	170
4.22	169
3.5	140
3.47	139
3.45	138
3.42	137

4.19	168
4.17	167
4.14	166
4.12	165
4.09	164
4.07	163
4.04	162
4.02	161
3.99	160
3.97	159
3.94	158
3.92	157
3.89	156
3.87	155
3.84	154
3.82	153
3.22	129
3.2	128
3.17	127
3.15	126

3.7	148
3.67	147
3.65	146
3.62	145
3.57	143
3.55	142
3.52	141

3.4	136
3.37	135
3.35	134
3.32	133
3.3	132
3.27	131
3.25	130

3.12	125
3.1	124
3.07	123
3.02	121
3	120
Менше 3	Недостатньо

Конвертація кількості балів з дисципліни в оцінки за шкалою ЄСТС та за чотирибальною (традиційною) шкалою Студенти, які навчаються за однією спеціальністю, з урахуванням кількості балів, набраних з дисципліни, ранжуються за шкалою ЄСТС:

Оцінка ЄСТС	Статистичний показник
A	Найкращі 10% студентів
B	Наступні 25% студентів
C	Наступні 30% студентів
D	Наступні 25 % студентів
E	Останні 10% студентів

Оцінка ЄСТС не конвертується у традиційну чотирибальну шкалу і не пов'язана з нею, оскільки шкала ЄСТС та чотирибальна шкала є незалежними. Багатобальна та чотирибальна шкали характеризують фактичну успішність кожного студента із засвоєння навчальної дисципліни. Шкала ЄСТС є відносною, порівняльною, рейтинговою, яка встановлює належність студента до групи кращих чи гірших серед референтної групи однокурсників (спеціальність, факультет). Тому оцінка A може не дорівнювати оцінці «відмінно», а оцінка B - оцінці «добре» тощо. Як правило, при конвертації з багатобальної шкали, межі оцінок A, B, C, D, E за шкалою ЄСТС не збігаються з межами оцінок 5, 4, 3 за традиційною шкалою. Але кожній оцінці за традиційною шкалою відповідає певна кількість балів, яку набрав студент при вивченні дисципліни, і це питання регламентовано інструктивним листом МОЗ України:

Кількість балів	Оцінка з чотирибальною шкалою
200-170	5
169-140	4
139- мінімальна кількість балів	3
Менше мінімальної кількості балів	2

9. Політика навчальної дисципліни

Обов'язкове дотримання студентами академічної доброчесності, а саме:

- самостійне виконання всіх видів робіт, завдань, форм контролю, передбачених робочою програмою даної навчальної дисципліни;
- посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей;
- дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;
- надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.