**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**

**КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**Ошский Государственный Университет**

**Медицинский факультет**

**Кафедра«Фармацевтических дисциплин**

**с курсом базисной и клинической фармакологии»**

“Утверждено ” “Согласовано”

декан факультета председатель УМС

профессор Ыдырысов И.Т ст. преп. Турсунбаева А.Т.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Силлабус**

**( SYLLABUS)**

**по дисциплине: «** Фармацевтический менеджмент и маркетинг**»**

**на 2022- 2023 учебный год**

**по специальности:** 560005- Фармация

**всего кредитов- 2. 5- курс, 10 семестр**

**всего часов- 60ч.**

**аудиторных - 60 ч, из них**

**лекции-12ч**

**практические-18 ч**

**СРС- 30ч**

**количество модулей- 2**

**экзамен- 10семестр**

г.Ош, 2022 год.

**1. Общие сведения:**

**1.1** Наименование вуза**Ош ГУ**

**1.2** Кафедра**«Фармацевтических дисциплин с курсом базисной и клинической**

**фармакологии»**

**1.3** Дисциплина **«**Фармацевтический менеджмент и маркетинг**»**

**1.4** Специальность: **560005 «фармация»**

**1.5** Объем учебных часов **60 часов, 2 кредитов**

**1.6** Курс и семестр изучения **5 курс; 10 семестр**

**1.2 СВЕДЕНИЯ О ПРЕПОДАВАТЕЛЯХ:**

преподаватель кафедры, – Райымбердиева Эльнура Рахманбердиевна, Шекербек кызы Зирек.

Место работы: ОшГУ, медицинский факультет.Учебно-лабораторный комплекс, каб.№306, Телефон: 0999313177.

**2.1 Введение.**

Цели и задачи дисциплины***:***

**Цель №2**

Подготовка высококвалифицированных специалистов-фармацевтов в сфере обращения ЛС, способных реализовывать себя и быть востребованными на фармацевтическом рынке труда**.**

**Задачи:** научно-обоснованная деятельность по применению современных маркетинговых и информационных систем в фармации; использование различных методов стимулирования сбыта фармацевтических товаров; деятельность по продвижению ЛС - участие в организации рекламы ЛС и других ФТ в соответствии с действующим законодательством. организация труда фармацевтического и другого персонала в фармацевтических организациях, принятие управленческих решений, определение порядка выполнения работ; организация эффективного подбора и расстановки кадров, повышения квалификации сотрудников, выполнение административных функций по соблюдению трудового законодательства;

**В результате освоения дисциплины студент должен уметь**

**Знать:** - осуществление торгово-закупочной деятельности с целью обеспечения максимальной рентабельности предприятий за счет эффективного использования рыночных механизмов;

- использование основных элементов маркетинга при осуществлении хозяйственной деятельности;

- организация правильного и точного оперативного учета за движением товаров и денежных средств;

- организация труда работников фармацевтических предприятий и организаций, принятие исполнительских решений, определение порядка выполнения работ

- организация эффективного подбора и расстановки кадров, повышения квалификации сотрудников, контроль за допуском к работе с наркотическими средствами и психотропными веществами;

- выполнение административных функций по соблюдению трудового кодекса;

- поддержка единого информационного пространства планирования и управления фармацевтическими предприятиями и организациями на всех этапах деятельности;

- организация технологии хранения лекарственных средств и других товаров фармацевтического ассортимента, основанная на принципах складской логистики с учетом требований к условиям хранения товаров и исключения несанкционированного доступа;

- организация и проведение закупок лекарственных средств и других товаров фармацевтического ассортимента для обеспечения государственных и муниципальных нужд;

**Уметь.**

-Применять на практике методы и приемы маркетингового анализа в системе лекарственного обеспечения населения и ЛПУ.

-Осуществлять выбор методов учета и составлять документы по учетной политике

-Осуществлять фармацевтическую экспертизу рецептов и требований ЛПУ.

-Реализовать ЛС фармацевтические товары и изделия медицинского назначения.

-Управлять персоналом фармацевтического предприятия.

-Обеспечивать соблюдение правил охраны труда и техники безопасности и трудового законодательство

-Разрабатывать учетную политику

-Разрабатывать бизнес-план.

-Проводить анализ состояния имущества и обязательств аптеки.

-Оценивать степень риска предпринимательской деятельности.

**Владеть навыками:**

Самостоятельно приобретать новые знания по данной дисциплине, анализировать их на практике полученные знания и при других дисциплин, а также для решения других актуальных практических задач в области фармации.

***2. Результаты обучения (РО) и компетенции студента, формируемые в процессе* изучения дисциплины «Фармацевтический менеджмент и маркетинга»**

***3. Место курса в структуре ООП ВПО***

Дисциплина «Фармацевтический менеджмент и маркетинг» относится к дисциплинам базовой части цикла профессиональных дисциплин.

Основные знания, необходимые для изучения дисциплины формируются в цикле дисциплин: Управления экономики фармации, фармакологии, технология лекарственных средств.В цикле математических, естественнонаучных дисциплин: физика и математика; медицинская информатика; химия;

Дисциплина «Менеджмент и маркетинг» является предшествующей для изучения следующих дисциплин: Управления и организация фармации, медицинская и фармацевтическая товароведение, фармакология, клиническая фармакология;

***Результаты обучения (РО) и компетенции студента, формируемые в процессе* изучения дисциплины «Фармацевтический менеджмент и маркетинга»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Код РО ООП и его***  ***формулировка*** | ***Компетенции*** | ***РО дисциплин и его формулировка*** |
| **РО6-Умеет проводить маркетинговую, информационно-консультативную, образовательную деятельность и оказывать первую медицинскую помощь населению.**    **РО3-Умеет проводить организационно- управленческую и хозяйственную деятельность в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения, медицинской техники и парафармацевтической продукции** | **ПК-6 -** способен и готов использовать основы экономических и правовых знаний в  профессиональной деятельности;  **ПК-7** – способен и готов к осуществлению оптовой и розничной реализации лекарственных средств; | *РОд*  Знает применение основы современных маркетинговых  информационных систем в аптечных учреждениях.  осуществление торгово-закупочной деятельности с целью обеспечения максимальной рентабельности предприятий за счет эффективного использования рыночных механизмов; |
| **РО3. Умеет проводить организационно-управленческую и хозяйственную деятельность в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения, медицинской техники и парафармацевтической продукции.** | **ПК-16 –** способен и готов к применению основных принципов управления в  фармацевтической отрасли, в том числе в фармацевтических организациях и их  структурных подразделениях; | ***РОд*** Знает осуществление торгово-закупочной деятельности с целью обеспечения максимальной рентабельности предприятий за счет эффективного использования рыночных механизмов; |
|  | **ПК-12** – способен и готов к применению коммуникативных процессов в управлении,  общении со специалистами организаций здравоохранения, персоналом  фармацевтических организаций, пациентами, их родственниками и лицами,  осуществляющими уход, населением  **ПК-12** – способен и готов к применению коммуникативных процессов в управлении,  общении со специалистами организаций здравоохранения, персоналом  фармацевтич | ***РОд Знает*** Подбирать лучших кадров для компании. Проводить эффективную кадровую политику, использовать мотивационных установок, соблюдать норм трудового права.  организация труда работников фармацевтических предприятий и организаций, принятие исполнительских решений, определение порядка выполнения работ. |

***4. Тематический план дисциплины***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Семестр* | *Всего часов* | *аудит. Занятий* | *лекции* | *практик* | *СРС* | ***Модуль №1***  ***(30 баллов)*** | | | | ***Модуль №2***  ***(30 баллов)*** | | | | ***Итоговый контроль*** |
| *Текущий*  *Контроль*  *№1, №2* | | | *Рубежный контроль* | *Текущий*  *Контроль*  *№3, №4* | | | *Рубежный контроль* |  |
| *лекция* | *практик* | *С р с* | *лекция* | *практика* | *С р с* |
| 10 | 60 | 30 | 12 | 18 | 30 | 8 | 8 | 12 | 4 | 10 | 18 |
| *Баллы* | | | | | | 5 | 12 | 6 | 7 | 5 | 12 | 6 | 7 |  |
| *Итого модулей* | | | | | | *М1 =5+12+6+7=*  ***30 б*** | | | | *М2 =5+12+6+7=*  ***30 б*** | | | | ***40 б*** |
| ***Общий балл*** | | | | | | ***М 1+М 2 +ИК =100баллов*** | | | | | | | | |

***6. Карта накопления баллов***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***форма контроля*** | ***ТК 1*** | ***ТК2*** | ***СРС*** | ***лекция*** | ***ПРАК*** | ***РК*** | ***Итого*** |
| *тестовый контроль* | ***1*** | ***1*** |  |  | ***1*** |  |  |
| *презентация* | ***1*** | ***1*** | ***2*** |  | ***2*** | ***2*** |  |
| *устный опрос* | ***1*** | ***1*** | ***3*** | ***2*** | ***2*** | ***2*** |  |
| *проверка конспекта* |  |  | ***1*** | ***3*** | ***1*** | ***3*** |  |
| *проверка практических навыков* |  |  |  |  |  |  |  |
| ***всего*** | ***3*** | ***3*** | ***6*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***30*** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**2.4 Краткое содержание дисциплины:**

Фармацевтический менеджмент и маркетинг– это наука, изучающая управленческую и экономическую деятельность субъектов обращения лекарственных средств. Фармацевтический маркетинг и менеджмент является одной из профилирующих специальных дисциплин в системе подготовки фармацевтов.

Управление и экономика фармации изучает фармацевтический рынок для получения знаний и практических навыков в области планирования, организации, анализа, контроля, учета деятельности субъектов обращения лекарственных средств, для оказания качественной фармацевтической помощи.

2.5 Пререквизиты: клиническая фармакология, управление экономики фармации, медицинское и фармацевтическое товароведение, фармацевтическая химия, фармакогнозия.

2.6Постреквизиты. Социальная фармация.

2.7 Тематический план лекций.

Время консультаций – по расписанию кафедры.

Время рубежного контроля – 9-я неделя 10 семестра.

Время итогового контроля – в конце 10 сем.по расписанию.

**Календарно-тематический план по лекционных занятий по «Фармацевтическому менеджменту и маркетингу»**

**для студентов 5 курса X-семестра**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Дата | Темы | Часы |  |
| 1 | 1-ая неделя | Предприятие как форма организации. Понятие о предпринимательстве | 1 | 1,5 |
| Понятие об организационной культуре. | 1 |
| 2 | 2-ая неделя | Понятие о концепции организационного развития. | 1 | 1,5 |
| Клиент. Разные типы клиентов аптечных учреждений. | 1 |
| 3 | 3-ая неделя | Конфликты в организации. | 1 | 1,5 |
| Лекарственное обеспечение как специфический вид ресурсов в здравоохранении | 1 |
| 4 | 4-ая неделя | Финансовые и материальные ресурсы | 1 | 1,5 |
| Общее понятие об управлении трудовыми процессами. Принципы и этапы. | 1 |
|  |  | **Модуль № 2** | **8** | **6 балл** |
| 5 | 5-ая неделя | Нормирование труда. | 1 | 3 |
| Основные направления управления трудовыми процессами. | 1 |
| 6 | 6-ая неделя | Регламентирование документооборота. | 1 | 3 |
| Иерархическая структура нормативных актов. Виды документов. | 1 |
|  |  | **Итого:** | **12** | **6** |

**Календарно-тематический план по практических занятий по «Фармацевтическому менеджменту и маркетингу»**

**для студентов 5 курса X-семестра.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Дата | Темы | Часы |  |
| 1 | 1-ая неделя | Предприятие как форма организации. Понятие о предпринимательстве | 1 | 3 |
| Понятие об организационной культуре. | 1 |
| 2 | 2-ая неделя | Понятие о концепции организационного развития. | 1 | 3 |
| Клиент. Разные типы клиентов аптечных учреждений. | 1 |
| 3 | 3-ая неделя | Конфликты в организации. | 1 | 3 |
| Лекарственное обеспечение как специфический вид ресурсов в здравоохранении | 1 |
| 4 | 4-ая неделя | Финансовые и материальные ресурсы | 1 | 3 |
| Общее понятие об управлении трудовыми процессами. Принципы и этапы. | 1 |
|  |  | **Модуль № 2** | **8** | **12** |
| 5 | 5-ая неделя | Нормирование труда. | 1 | 2,4 |
| Основные направления управления трудовыми процессами. | 1 |
| 6 | 6-ая неделя | Регламентирование документооборота. | 1 | 2,4 |
| Иерархическая структура нормативных актов. Виды документов. | 1 |
|  | 7-ая неделя | Средства контроля качества фармацевтической деятельности. | 1 | 2,4 |
| Обеспечение качества фармацевтической деятельности. | 1 |
|  | 8-ая неделя | Общее представление о риск-менеджменте. | 1 | 2,4 |
| Основные категории риск-менеджмента. | 1 |
|  | 9-ая неделя | Планирование: Особенности бизнес планирования. | 1 | 2,4 |
| Роль экспертных оценок в системе контроля качества медицинской помощи | 1 |
|  |  | **Итого:** | **10** | **12** |

**3. Самостоятельная работа студентов.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Темы заданий | | Задания на СРС | К-  -во  час | | Фор-маконт-роля | Бал  -лы | Род компентенции | Срок  сда-чи |
|  | Модуль 1 | | | | | | |  |  |
| 1 | Финансовые и материальные ресурсы. | 1.Раскажите значение материальных ресурсов в деятельности организации?  2.Определите потребности организации материальных ресурсах? | | | 3 | слайды | 0,6 | ПК3 | 1-я |
| 2 | Особенности бизнес планирования. | 1.Объясните ценность бизнес-плана?  2. Проанализируйте резюме бизнес-плана? | | | 3 | презентация | 0,6 | ПК3 | 2-я |
| 3 | Понятие об АСУ в фармацевтическом менеджменте. | 1 Перечислите требование АСУ?  2.Проанализируйте функциональную часть АСУ?  3.Проанализируйте обеспечивающую часть АСУ? | | | 3 | презентация | 0,6 | ОК6 | 3-я |
| 4 | Управление переменами в организации. | 1.Проанализируйте индивидуальные перемены организации?  2. Объясните проектных перемен организации?  3. Проанализируйте организационных перемен организации? | | | 3 | слайд | 0,6 | ПК6 | 4-я |
| 5 | Риск менеджмента в здравоохранении. | Перечислите основные методы управления рисками?  2.Объясните реализацию стратегии системы риска менеджмента? | | | 3 | таблица | 0,6 | ПК6 | 5-я |
| 6 | Становление фармацевтического менеджмента. | 1.Определите основы фарм. менеджмента в здравоохранении и причину формирования?  2.Расскажите специфических особенностей фарм. отрасли? | | | 3 | презентация | 0,6 | ПК6ПК3  ОК6 | 6-я |
| 7 | Особенности и развитие менеджмента в здравоохранении КР. | 1.Расскажите теоретическое и практическое изучение менеджмента в КР?  2.Функционирование менеджмента в КР? | | | 3 | слайды | 0,6 | ПК6ПК3  ОК6 | 7-я |
| 8 | Природа и причина возникновения конфликтов и пути их решения. | 1.Проанализируйте психология общения и межличностные отношения?  2. Расскажите межличностные общение и отношение?  3. Объясните связь общения и деятельности. | | | 3 | презентация | 0,6 | ОК6 | 8-я |
| 9 | Классификация управленческих решений. | 1.Проанализируйте методы управленческих решений?  2.Перечислите этапы принятие решений? | | | 3 | Видео ролик. |  | ПК6 | 9-я |
| 10 | Характеристика авторитарного стиля управления | 1.Расскажите цели авторитарного стиля управления?  2.Объясните задачи управления?  3.Перечислите основных принципов управления? | | | 3 | презентация | 0,6 | ОК6 | 9-я |
|  |  |  | | | 30 |  |  |  | 9-я |

**5.Образовательные технологии**

Используемые образовательные технологии включают интерактивные занятия, которые составляют 30 % от объема аудиторных занятий:

1.Мозговой штурм.

2.Ролевая игра «Пациент-фармацевт».

3.Метод мозаика

4.Презентация

5.Метод дерево.

6.ТОПС

7.Шесть шляп.

***6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины***

**Основная литература:**

1. Основы медицинского менеджмента и маркетинга Н.Г Петрова Додонова И, Погосян.

2. Менеджмент и Маркетинг в фармации В.А Демченко

3. Менеджмент и маркетинг в фармации З.Н Мнушко

Интернет ресурсы.

4.[http://www.studmedlib.ru](http://www.studmedlib.ru/)

5. www. Google.com

6. www. vmede.org

**Дополнительная литература**:

1. Ткаченко В.А Контрольные работа по менеджменту и маркетингу

2.Дорофеева В.В. Конкурентоспособность фармацевтической организации в условиях рынка.

***7. Политика выставления баллов***

В соответствии с картой накопления баллов, студент может набирать баллы по всем видам занятий. На лекциях за наличие конспекта без пропусков на занятия студент получает 5 баллов за 1 модуль, практических занятиях студент получает баллы: 6б; за устный ответ-2б, за тестовый контроль 1б ( в общем за один текущий контроль-3б); СРС за выполнение заданий

за рубежный контроль - максимум 7б за наличие конспекта 2б, на решение ситуационной задачи -2б, за проверку практических навыков-2б, за устный ответ на билет-2б; итоговый контроль – максимум 40б за тестовый контроль.