

ТҮРНҰСҚА

Медициналық
Академиясы
«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ
Кафедра: фармацевтического дистрибуторства, методология оқытушылар
Сидабұс

МЕДИЦИНСКАЯ
АКАДЕМИЯ
«Южно-Казахстанская медицинская академия»
кафедра: фармацевтического дистрибуторства, методология преподавания и ОУ МАСМА
1 стр из 24

Медицинский колледж при АО «Ожно-Казахстанской медицинской академии»

Сидабұс

Дисциплина: «Основы психологии и коммуникативные навыки в фармации»

Специальность: 44460100 - «Фармация»

Специализация: 44460101 - «Фармацевт»

Курс: 2

Семестр: 3

Форма контроля: заифференцированный тест

Общая трудоемкость часов: кредитов KZ - 121,5

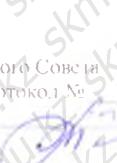
Аудиторные занятия: 36

Спису айнай: 84

С иллюстрации № «Основы психологии и коммуникативные навыки в фармации»
составлен преподавателем Кошанова Н.М.

На основании и рекомендаций учебного плана по специальности: 09160100 «Фармация»

Рассмотрен и рекомендован на заседании кафедры «Фармацевтических дисциплин»
от 22.08.2023 г. протокол № 1
Зав. кафедрой «Фармацевтических дисциплин»  Болабабаева Р.Д.

Рассмотрена на заседании ИИК
от 22.08.2023 г. протокол № 1
Председатель ИИК  Маткостанова Т.О.

Рассмотрена на заседании Методического Совета
от 22.08.2023 г. протокол № 1
Председатель Методического Совета  Маткостанова Т.О.

ОНДҮСТИК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Сyllabus	3 стр. из 24

Сведения о преподавателях

№ п/п	Ф.И.О.	Ученая степень	Должность	Курс, который читает	Электронный адрес
1.	Ботабаева Рауан Еркебаевна	Доктор PhD	Заведующа я кафедрой	1. История фармации; 2. Безопасность и качество в фармации; 3. Основы психологии и коммуникативн ые навыки в фармации; 4. Информационн ые технологии в фармации; 5. Организация и экономика фармации с основами менеджмента и маркетинга; 6. Фармацевтическо е и медицинское товароведение.	rauana.ex@mail.ru
2.	Кабылбекова Тамара-Ханум Жайлауовна	-	Преподават ель		
3	Кошанова Нургайша Махкамовна	-	Преподават ель		nurgaiwa90@mail.ru
4	Өмірәлі Мұрат Әдіханұлы	Фарм.Ф.К.	Преподават ель	1. Ботаника; 2. Фармакогнозия.	Murat.Omiraliev@mail.ru
5	Қадишаева Жузимкуль Ақбалаевна	-	Магистр, Преподават ель		Zhuzimk@mail.ru
6	Тобагабылова Гульзира Нурмантаевна	-	Магистр, Преподават ель	1. Технология лекарственных форм. 2. Специальная технология.	g_tobagabylova@mail.ru
7	Турдыбаева Айжамал Нуртасовна	-	Преподават ель	1. Фармацевтическа я химия.	turdybaeva94@mail.ru
8	Фазылова Дина Қайратқызы	-	Магистр, Преподават ель	1. Фармакология, фармакотерапия; 2. Фармакология;	dina.fazylova@bk.ru

ОҢТҮСТИК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Сyllabus	4стр. из 24

9	Tурсубекова Багила Изтелеуовна	-	Магистр, Преподават ель	3. Фармакология, фармакотерапия и медицинская калькуляция. 4. Химия; 2. Неорганическая химия; 3. Органическая химия; 4. Аналитическая химия.	bagila2602@mail.ru
10	Тойшиева Ботагоз Тойшиевна	-	Магистр, Преподават ель		toishiyeva@mail.ru
11	Оңғарбек Қосай Ерғалиұлы	-	Преподават ель		Farm_kosai@mail.ru
12	Куандық Әнуар Талапұлы	-	Преподават ель		anuar.kuandyk@bk.ru
13	Алматова Райхан Сериковна	-	Преподават ель		almatova.raikhan@gmail.com
14	Кошキンбаева Қымбат Маратқызы	-	Магистр, Преподават ель	1. Химия; 2. Неорганическая химия; 3. Органическая химия; 4. Аналитическая химия.	qymbat1996@mail.ru
15	Таясарова Думан Ертугановна	-	Магистр, Преподават ель		duman.nbb@gmail.com

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 комплайенс (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.

ОНДҮСТИК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Сyllabus	5стр. из 24

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 (отработочный лист).
3	Посещение занятий и лекций вовремя.	При опоздании студент более 5 минут недопускается 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.

1.3. Цель модуля / дисциплины:

Формирование у студентов знаний, умений и навыков в области фармацевтической биоэтики и коммуникативных навыков, воспитания глубокой убежденности в необходимости неукоснительно соблюдения этических и морально-нравственных норм, правил и принципов в будущей профессиональной деятельности.

1.4. 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;

ОНДҮСТИК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Сyllabus	бстр. из 24

- 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, организовывает 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

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-агgressивны, 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

ОНДҮСТИК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Сyllabus	7стр. из 24

фармацевта. Личные качественные качества, обеспечивающие гармоничное общение фармацевта с потребителями фармацевтической деятельности. Формирование личности фармацевта. Влияние личностных качеств и фармацевта на эффективность коммуникативных процессов.

1.9. 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.	Мотивация и самомотивация. Организация мотивационной сферы. Мотивы и потребности. Виды мотивов. Ведущий мотив. Мотивация достижения цели и избежание неудачи. Понятие об эмоции и способности эмпатии. Методы механизмы контроля эмоции: ревизия эмоции и подавление эмоций. Понятие об эмоциональном интеллекте. Понятие о свободном психологии. Структура добровольного акта. Принятие решений проблемы. Понятие воли и личности в психологии .	3
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, pragmatism, открытость сознания, национальная идентичность. Взаимосвязь и	3

ОНДҮСТИК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Сyllabus	8стр. из 24

		взаимодействие организма с психикой. Психологические факторы укрепления здоровья при возникновении заболеваний.	
5	Mежличностные отношения как фактор развития казахстанской гармонии	Понятие о взаимоотношениях. 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, стратегии куперации. Понятие эффективной коммуникации. Эффективные коммуникационные технологии и принципы, правила, навыки, приемы. Условия эффективной коммуникации. Социальный интеллект.	3
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

ОНТҮСТИК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Сyllabus	9стр. из 24

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 фармацеввтом вербальных и невербальных средств общения для эффективного общения с потребителем	3
12	Оценка обслуживания потребителей фармацевтической деятельности и ее правила. Роль и ответственность фармацевта в обществе	Оценка обслуживания потребителей фармацевтической деятельности и ее правила.Искусство продаж. Правила обслуживания потребителей фармацевтической деятельности. Роль и ответственность фармацевта в обществе.Фармацевт-руководитель.Фармацевт-менеджер.Фармацевт-постоянный обучающийся.Фармацевт-преподаватель.	3
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	6

ОНДҮСТИК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Сyllabus	10стр. из 24

		эффективному выживанию (Психология бизнеса, спорта, здравоохранения, рекламы).	
2	Мотивационно-потребностная сфера личности. Эмоции.	Роль эмоций 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, pragmatism, 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

ОҢТҮСТИК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Сyllabus	11 стр. из 24

7	Особенности отnoshений» Фармацевт и потребитель фармацевтической деятельности". Права фармацевта и потребителя фармацевтических услуг. Факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса.	Особенности отnoshений» 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, врачами и другими медицинскими работниками. Работа в составе команды	Общие принципы эффективного общения фармацевтов с коллегами, врачами и другими медицинскими работниками. Работа в составе команды. Барьеры фармацевта при проведении коммуникаций.	12
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	Взаимодействие фармацевта и потребителя фармацевтических услуг, использование	6

ОНГҮСТІК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Сyllabus	12стр. из 24

	фармацевтической деятельности в зависимости от их личностных качеств	фармацевтом вербальных и невербальных средств общения для эффективного общения с потребителем	
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			

1.10. Основная литература.

Основная:

- Нұржанбаева Ж.О., Айдарбекова Г.С., Еркинбекова А.С. Н90 «Психология и культурология» Учебно-методическое пособие –«Ақнұр»: Қарағанда, 2019-222с
- Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет.
- Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с
- Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет
- Куклина, Н. М. Биомедицинская этика : учеб. пособие / Н. М. Куклина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Алматы : Эверо, 2012. - 380 с.
- 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:

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

Электронные ресурсы:

- 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>
- 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/
- Биоэтика: учебник Асимова Т.А., Сагадиев А.С. , 2017 ЦБ Aknurpress / <https://aknurpress.kz/login>
- Молотов-Лучанский В.Б., Мациевская Л.Л., Цаюкова Н.А. Коммуникативные навыки. - Учебное пособие. Алматы: Эверо. 2020-138 с.https://www.elib.kz/ru/search/read_book/615/

ОНДҮСТИК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Силлабус	13стр. из 24

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 дағдырылар. Коммуникативные навыки. Communication skills. / под общей редакцией Мациевской 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	CPO/CROP	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	Удовлетворительно
C+	2,33	70-74	
C	2,0	65-69	Удовлетворительно
C-	1,67	60-64	
D+	1,33	55-59	Неудовлетворительно
D-	1,0	50-54	
F	0	0-49	Неудовлетворительно
Критерии оценки	Отлично «A»: Студент предоставляет исчерпывающий полный ответ в области Хорошо «B+» - «C+»: Студент демонстрирует знания в области Удовлетворительно «C» - «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 = (AB (Аудитория, Семинары) AB Симуляция AB (Временный контроль) SSI) = 60% AP (рейтинг допуска) x 60%

– Экзамен (индивидуально): итоговый тест

Руководство по их реализации:

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

Критерии оценки:

ОНДҮСТИК QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	77/11-1
Сyllabus	14стр. из 24

- 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	 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
РО1	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 управлеченческих 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,



				<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 организаций 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>
--	--	--	--	---	--

ОНДҮСТИК 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	17стр. из 24

					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.	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.	1. Определяет емкость рынка. 2. Описывает ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования продаж. 3. Перечисляет стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики.	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.	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	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»	044/77-
Силлабус	18стр. из 24

РО 3	<p>Использует информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, осуществляет поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, ориентируется в условиях частой смены</p>	<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>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>

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	19стр. из 24

<p>технологий в профессиональной деятельности. Знает и использует знания в области фармацевтической деятельности. Ставит цели, мотивирует деятельность подчиненных, организовывает 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.</p> <p>3. Решает профессиональные задачи в области экономического анализа, ценовой политики, рентабельности аптек.</p> <p>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.</p> <p>3. Способен сравнивать и определять зависимость между отдельными показателями экономической деятельности фармацевтического предприятия.</p> <p>4. Решает профессиональные задачи в области экономического анализа, ценовой политики,</p>
---	---	--	--	---

ОНДҮСТИК 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	20стр. из 24

				<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

<p>ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY</p> <p>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
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>управления фармацевтической организацией, разрешения конфликтных ситуаций.</p> <p>2. Не способен анализировать поведение покупателя при совершении покупок в аптечных организациях.</p>	<p>фармацевтической организацией, разрешения конфликтных ситуаций.</p> <p>2. Планирует, организует совещания, конференции, беседы.</p> <p>3. Описывает поведение покупателя при совершении покупок в аптечных организациях.</p>	<p>собственные суждения по вопросам управления фармацевтической организацией, разрешения конфликтных ситуаций с использованием различных методов.</p> <p>2. Представляет информацию и оказывает научно-консультативные услуги по вопросам прогнозирования и планирования основных экономических показателей деятельности аптекспециалистам и неспециалистам.</p> <p>3. Планирует, организует совещания, конференции, беседы.</p> <p>4. Разрабатывает план продвижения в процессе позиционирования</p>	<p>собственные суждения по вопросам управления фармацевтической организацией, разрешения конфликтных ситуаций с использованием различных методов.</p> <p>2. Выбирает оптимальное управленческое решение.</p> <p>3. Представляет информацию и оказывает научно-консультативные услуги по вопросам прогнозирования и планирования основных экономических показателей деятельности аптекспециалистам и неспециалистам.</p> <p>4. Планирует, организует совещания, конференции, беседы.</p> <p>5. Разрабатывает план продвижения в процессе позиционирования товара на внутреннем и</p>
---	--	---	---	---

ОНТҮСТИК 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	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>
РО 5	Организовывает прием, хранение лекарственных средств, лекарственного растительного сырья и товаров аптечного ассортимента в соответствии с требованиями.	1. Не способен сделать выводы по вопросам приема, хранение лекарственных средств, лекарственного растительного сырья и товаров аптечного ассортимента в соответствии с	1. Систематизирует и анализирует документы, делает выводы для оказания научно-консультативных услуг медицинскому персоналу и гражданам по вопросам применения	1. Систематизирует и анализирует документы, делает выводы для оказания научно-консультативных услуг медицинскому персоналу и гражданам по вопросам применения	1. Систематизирует и анализирует документы, делает выводы для оказания научно-консультативных услуг медицинскому персоналу и гражданам по вопросам применения наиболее

ОҢТҮСТИК 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	23стр. из 24

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

ОНДҮСТИК 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>
--	--	--	--	--	---	---