

ТҮПНҰСҚА

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АРДАҒЫ  
МӘДЕНІЯТ, ЖАҒАМАТ ҚАРАМАСТАНДЫҚ  
АКАДЕМИЯСЫ  
«ҚАЗАҚСТАН МЕДИЦИНА АКАДЕМИЯСЫ» АҚ



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АРДАҒЫ  
МӘДЕНІЯТ, ЖАҒАМАТ ҚАРАМАСТАНДЫҚ  
АКАДЕМИЯСЫ  
«Южно-Казахстанская медицинская академия»

Қабылдау, «Организовано» диссертация мен диссертацияның жиналысының АҚ «Южно-Казахстанская медицинская академия» АҚ

77-11-1

Сидябау

1-стр из 24

Медицинский колледж при АО «Южно-Казахстанской медицинской академии»

## Сидябау

Дисциплина «Основы психологии и коммуникативные навыки в фармации»

Специальность: 09060100 «Фармация»

Квалификация: 4209100101 – «Фармацевт»

Курс: 2

Семестр: 3

Форма контроля: дифференцированный зачет

Общая трудоемкость часов: кредитов КЗ: 120,3

Аудиторные занятия: 36

Симуляция: 84

1. Шымкент, 2025

|  |   |            |
|--|---|------------|
| MEDISINA<br>АКАДЕМИЯСЫ<br>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы АҚ»<br>Басқарма «Фармацевтикалық» мамандық факультетінің<br>Фармация кафедрасы | SKMA<br>MEDICAL<br>ACADEMY<br>АО «ЮНИТ» Қазақстанская медицинская академия<br>АО «ЮНИТ» АО «ЮНИТ» АО «ЮНИТ» | 77<br>2025 |
| 2025   |   | 2025       |

Свидетельство по аттестации темы «Основы психологии и коммуникативные навыки в фармации» составлен преподавателем Кошанова Н.М.

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

Рассмотрен и рекомендован на заседании кафедры «Фармацевтических дисциплин» от 22.08.2025 г. протокол № 1  
 Зав. кафедрой «Фармацевтических дисциплин» Ботабаева Р.Д.

Рассмотрена на заседании ИИК от 22.08.2025 г. протокол № 1  
 Председатель ИИК Ботабаева Р.Д.

Рассмотрена на заседании Методического Совета от 22.08.2025 г. протокол № 1  
 Председатель Методического Совета Мамбеталиева Т.О.

|   |  |   |
|---|--|---|
| ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН<br><b>MEDISINA</b><br><b>AKADEMIASY</b><br>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ |  |  SOUTH KAZAKHSTAN<br><b>MEDICAL</b><br><b>ACADEMY</b><br>АО «Южно-Казахстанская медицинская академия» |
| Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»                                  |  | 77/11-1   |
| Силлабус  |  | 3стр. из 24   |

### Сведения о преподавателях

| № п/п | Ф.И.О.                              | Ученая степень | Должность              | Курс, который читает   | Электронный адрес  |
|-------|-------------------------------------|----------------|------------------------|--|--|
| 1.    | Ботабаева Рауан Еркебаевна          | Доктор PhD     | Заведующая кафедрой    | 1. История фармации;<br>2. Безопасность и качество в фармации;   | <a href="mailto:rauana.ex@mail.ru">rauana.ex@mail.ru</a>             |
| 2.    | Кабылбекова Тамара-Ханум Жайлауовна | -              | Преподаватель          | 3. Основы психологии и коммуникативные навыки в фармации;  | -  |
| 3     | Кошанова Нургайша Махкамовна        | -              | Преподаватель          | 4. Информационные технологии в фармации;<br>5. Организация и экономика фармации с основами менеджмента и маркетинга;<br>6. Фармацевтическое и медицинское товароведение. | <a href="mailto:nurgaiwa90@mail.ru">nurgaiwa90@mail.ru</a>           |
| 4     | Өмірәлі Мұрат Әдіханұлы             | Фарм.ғ.к.      | Преподаватель          | 1. Ботаника;<br>2. Фармакогнозия.  | <a href="mailto:Murat.Omiraliev@mail.ru">Murat.Omiraliev@mail.ru</a> |
| 5     | Қадишаева Жүзімқұл Ақбалаевна       | -              | Магистр, Преподаватель |  | <a href="mailto:Zhuzimk@mail.ru">Zhuzimk@mail.ru</a>                 |
| 6     | Тобагабылова Гульзира Нурмантаевна  | -              | Магистр, Преподаватель | 1. Технология лекарственных форм.<br>2. Специальная технология.  | <a href="mailto:g_tobagabylova@mail.ru">g_tobagabylova@mail.ru</a>   |
| 7     | Турдыбаева Айжамал Нуртасовна       | -              | Преподаватель          | 1. Фармацевтическая химия.   | <a href="mailto:turdybaeva94@mail.ru">turdybaeva94@mail.ru</a>       |
| 8     | Фазылова Дина Қайратқызы            | -              | Магистр, Преподаватель | 1. Фармакология, фармакотерапия;<br>2. Фармакология;   | <a href="mailto:dina.fazylova@bk.ru">dina.fazylova@bk.ru</a>         |

|   |  |  |
|---|--|--|
| ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН<br><b>MEDISINA</b><br><b>AKADEMIASY</b><br>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ |  | <br>SOUTH KAZAKHSTAN<br><b>MEDICAL</b><br><b>ACADEMY</b><br>АО «Южно-Казахстанская медицинская академия» |
| Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»                                  |  | 77/11-1  |
| Силлабус  |  | 4стр. из 24  |

|    |                                |   |                        |  |  |
|----|--------------------------------|---|------------------------|--|--|
| 9  | Турсубекова Багила Изтелеуовна | - | Магистр, Преподаватель | 3. Фармакология, фармакотерапия и медицинская калькуляция. | <a href="mailto:bagila2602@mail.ru">bagila2602@mail.ru</a>                 |
| 10 | Тойшиева Ботагоз Тойшиевна     | - | Магистр, Преподаватель |  | <a href="mailto:toishiyeva@mail.ru">toishiyeva@mail.ru</a>                 |
| 11 | Оңғарбек Қосай Ерғалиұлы       | - | Преподаватель          |  | <a href="mailto:Farm_kosai@mail.ru">Farm_kosai@mail.ru</a>                 |
| 12 | Қуандық Әнуар Талапұлы         | - | Преподаватель          |  | <a href="mailto:anuar.kuandyk@bk.ru">anuar.kuandyk@bk.ru</a>               |
| 13 | Алматова Райхан Сериковна      | - | Преподаватель          |  | <a href="mailto:almatova.raikhan@gmail.com">almatova.raikhan@gmail.com</a> |
| 14 | Кошкинбаева Қымбат Маратқызы   | - | Магистр, Преподаватель | 1. Химия;<br>2. Неорганическая химия;                      | <a href="mailto:qymbat1996@mail.ru">qymbat1996@mail.ru</a>                 |
| 15 | Тауасарова Думан Ертугановна   | - | Магистр, Преподаватель | 3. Органическая химия;<br>4. Аналитическая химия.          | <a href="mailto:duman.nbb@gmail.com">duman.nbb@gmail.com</a>               |

### 3.1. Введение:

Знание обучающимся морально-нравственных норм, требований общения с пациентами, врачами, коллегами является неременным 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 комплайнс (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.



|   |  |   |
|---|--|---|
| ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН<br><b>MEDISINA</b><br><b>AKADEMIASY</b><br>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ |  |  SOUTH KAZAKHSTAN<br><b>MEDICAL</b><br><b>ACADEMY</b><br>АО «Южно-Казахстанская медицинская академия» |
| Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»                                  |  | 77/11-1   |
| Силлабус  |  | 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 (отрабочный лист).   |
| 3  | Посещение занятий и лекций вовремя.   | При опоздании студент более 5 минут не допускается к занятию. В учебном журнале и лекционном журнале выставляется нб.                                       |
| 4  | У студента должен быть соответствующий вид (халат, колпак, сменная обувь и т.д.). | При несоответствующем виде студент не допускается к занятию или лекции, в учебном журнале или лекционном журнале выставляется нб.                           |
| 5  | Своевременное выполнение заданий по СРС.  | При несвоевременном выполнении СРС работа не принимается и выставляется 0 балл.   |
| 6  | Студент должен с уважением относиться к преподавателям и своим однокурсникам.     | При неуважительном поведении студента, проводится обсуждение данного поведения студента на кафедральном собрании, сообщается об этом в деканат и родителям. |
| 7  | Бережное отношение студентов к имуществу кафедры.                                 | При уничтожении имущества кафедры, студент своими силами восстанавливает имущество.   |

### 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 анализирования 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;

|   |  |  |
|---|--|--|
| ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН<br><b>MEDISINA<br/>AKADEMIASY</b><br>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ |  |  SOUTH KAZAKHSTAN<br><b>MEDICAL<br/>ACADEMY</b><br>АО «Южно-Казахстанская медицинская академия» |
| Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»<br>Силлабус                |  | 77/11-1<br>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, организует их работу.
- РО 4 – Самостоятельно определяет задачи профессионального и личностного развития, занимается самообразованием, осознанно планирует повышение своей квалификации.
- РО 5 – Применяет эффективные подходы к построению взаимоотношений между фармацевтами, врачами и потребителями фармацевтических услуг в соответствии со стандартами Надлежащих практик в аптечных организациях, работает в команде и в условиях неопределенности.
- РО 6 Объясняет специалистам эффективные подходы к построению взаимоотношений между фармацевтами, врачами и потребителями фармацевтических услуг, демонстрирует мультикультурность и открытость при осознанном подходе к работе.

### 3.6. Пререквизиты – дисциплины: История фармации.

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

### 3.8. Краткое содержание дисциплины:

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

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

**Личность фармацевта, взаимоотношения фармацевта с больными и их родственниками.** Роль и ответственность фармацевта в обществе. Психологические требования к личности



|   |  |   |
|---|--|---|
| <p>             O'NTÜSTIK QAZAQSTAN<br/> <b>MEDISINA</b><br/> <b>AKADEMIASY</b><br/>             «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ         </p> |  | <p> <br/>             SOUTH KAZAKHSTAN<br/> <b>MEDICAL</b><br/> <b>ACADEMY</b><br/>             АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»         </p> |
| <p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»</p>   |  | 77/11-1   |
| <p>Силлабус</p>   |  | 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 избегание неудачи. Понятие об эмоции и способности эмпатии. Методы механизмы контроля эмоции: ревизия эмоции и подавление эмоции. Понятие об эмоциональном интеллекте. Понятие о свободном психологии. Структура добровольного акта. Принятие решений проблемы. Понятие воли и личности в 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, прагматизм, открытость сознания, национальная идентичность. Взаимосвязь и   | 3            |

|  |  |   |
|--|--|---|
| <p>             ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН<br/> <b>MEDISINA</b><br/> <b>AKADEMIASY</b><br/>             «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ           </p> |  | <p> <br/>             SOUTH KAZAKHSTAN<br/> <b>MEDICAL</b><br/> <b>ACADEMY</b><br/>             АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»           </p> |
| <p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»</p>  |  | 77/11-1   |
| <p>Силлабус</p>  |  | 8стр. из 24   |

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
|   |   | взаимодействие организма с психикой. Психологические факторы укрепления здоровья при возникновении заболеваний.   |   |
| 5 | Межличностные отношения как фактор развития казахстанской гармонии  | <p>Понятие о взаимоотношений. Виды, формы, функции общения. Межличностные отношения как предмет научного знания. Характеристики межличностного общения. Перцептивная сторона общения как восприятие друг друга людьми в процессе общения. Сущность психологического воздействия. Виды психологического воздействия. Механизмы действия: заражение, подражание, убеждение. Общение как обмен информацией. Структура, основные функции и виды коммуникации. Коммуникационный анализ. Цифровые технологии в коммуникации. Вербальные и невербальные средства коммуникации. Природа и причины возникновения социальных конфликтов. Виды психологических конфликтов. Конструктивные и деструктивные функции конфликта. Стадии развития конфликта. Технология предотвращения конфликтов. Технологии рационального поведения в конфликтах. Конфликтное поведение: сотрудничество, соперничество, побег, побег, стратегии куперации. Понятие эффективной коммуникации. Эффективные коммуникационные технологии и принципы, правила, навыки, приемы. Условия эффективной коммуникации. Социальный интеллект.</p> | 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 |



|   |  |   |
|---|--|---|
| <p>             O'NTÜSTİK QAZAQSTAN<br/> <b>MEDISINA</b><br/> <b>AKADEMIASY</b><br/>             «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ         </p> |  | <p> <br/>             SOUTH KAZAKHSTAN<br/> <b>MEDICAL</b><br/> <b>ACADEMY</b><br/>             АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»         </p> |
| Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»  |  | 77/11-1   |
| Силлабус  |  | 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 фармацевтом 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 |
| <b>Всего: 36</b> |   |  |   |

### 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            |

|  |  |   |
|--|--|---|
| <p>             OŇTÜSTİK QAZAQSTAN<br/> <b>MEDISINA</b><br/> <b>AKADEMIASY</b><br/>             «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ         </p> |  | <p> <br/>             SOUTH KAZAKHSTAN<br/> <b>MEDICAL</b><br/> <b>ACADEMY</b><br/>             АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»         </p> |
| <p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»</p>  |  | 77/11-1   |
| <p>Силлабус</p>  |  | 10стр. из 24  |

|   |  |   |   |
|---|--|---|---|
|   |  | эффективному выживанию (Психология бизнеса, спорта, здравоохранения, рекламы).  |   |
| 2 | Мотивационно-потребностная сфера личности. Эмоции.   | Роль эмоции в жизни человека. Понятие об эмоциональном интеллекте. Понятие добровольности в психологии. Структура добровольного акта. Принятие решений проблемы. Понятие воли и личности в психологии . Понятие об устойчивости к стрессам.   | 6 |
| 3 | Личностные ресурсы как фактор развития и сокращения национального сознания.  | Темперамент, характер и способности.Определение темперамента. Свойства нервной системы как основа темперамента. Типы темперамента: холерик, сангвиник,флегматик, меланхолик. Соотношение темперамента и характера.Определение характера. Акцентуация характера и воспитание. Понятие "национальный характер". Способности и символы личности.   | 6 |
| 4 | Ценности, интересы, нормы как духовная основа личности.  | Ценности в жизни человека. Смысл жизни, жизненные цели и программы. Убеждения и ориентации профессионала. Ценностные ориентиры профессиональной личности на современном этапе развития Казахстана: конкурентоспособность,прагматизм,открытость сознания, национальная идентичность. Взаимосвязь и взаимодействие организма с психикой. Психологические факторы укрепления здоровья при возникновении заболеваний. | 6 |
| 5 | Психология межличностного общения  | Понятия межличностной коммуникации, взаимодействия, межличностного восприятия. Особенности межличностного, межгруппового и межнационального общения.Стили общения.Лидерство и лидерство.  | 6 |
| 6 | Понятие о коммуникации, коммуникативном процессе. Коммуникативной компетентности. Роль участников коммуникативного процесса. | Понятие коммуникации. Понятие коммуникативной компетентности. Роль участников коммуникативного процесса.  | 6 |

|    |   |  |    |
|----|---|--|----|
| 7  | Особенности отношений» Фармацевт и потребитель фармацевтической деятельности". Права фармацевта и потребителя фармацевтических услуг. Факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса. | Особенности отношений» Фармацевт и потребитель фармацевтической деятельности". Права фармацевта и потребителя фармацевтических услуг. Факторы, влияющие на эффективность коммуникативного процесса. Особенности общения с потребителями различных групп в фармацевтических организациях. | 6  |
| 8  | Общие принципы эффективного общения с потребителями фармацевтической деятельности, их родственниками  | Общие принципы эффективного общения с потребителями фармацевтической деятельности, их родственниками   | 6  |
| 9  | Общие принципы эффективного общения фармацевтов с коллегами, 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  |



|   |  |  |
|---|--|--|
| ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН<br><b>MEDISINA</b><br><b>AKADEMIASY</b><br>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ |  | <br>SOUTH KAZAKHSTAN<br><b>MEDICAL</b><br><b>ACADEMY</b><br>АО «Южно-Казахстанская медицинская академия» |
| Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»                                  |  | 77/11-1  |
| Силлабус  |  | 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         |
| <b>Всего:</b> |  |  | <b>84</b> |

### 1.10. Основная литература.

#### Основная:

1. Нұржанбаева Ж.О., Айдарбекова Г.С., Еркинбекова А.С. Н90 «Психология и культурология» Учебно-методическое пособие —«Акнұр»: Қарағанда, 2019-222с
2. Датхаев, У. М. Коммуникативтік дағдылар: оқулық / - Алматы : Эверо, 2016. - 260 бет.
3. Молотов-Лучанский, В. Б. Коммуникативные навыки : учеб. пособие. - Алматы : Эверо, 2014. - 138 с
4. Шертаева, К. Д. Фармация саласындағы коммуникативтік дағдылар : оқу құралы - Шымкент : Жасұлан, 2013. - 72 бет
5. Куклина, Н. М. Биомедицинская этика : учеб. пособие / Н. М. Куклина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Алматы : Эверо, 2012. - 380 с.
6. Шертаева К. Д., Фармацевтическое консультирование [Текст] : учеб. пособие / К. Д. Шертаева Г. Ж. Умурзакова, К. Ж. Мамытбаева ; М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент: Жасұлан, 2013

#### Дополнительная:

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

#### Электронные ресурсы:

1. Иманбекова, Г. С. Медициналық психология: оқу-әдістемелік құрал / Г. С. Иманбекова, А.Т. Абдрахманова, С.М. Үсенова. — Тараз: Таразский региональный университет имени М.Х. Дулати, 2022. — 81 с. <https://www.iprbookshop.ru/127435.html>
2. Арыстанов Ж.М. Введение в специальность «Фармация»: Учебное пособие/Ж.М. Арыстанов. – Алматы: Эверо, 2020. – 144 с. [https://www.elib.kz/ru/search/read\\_book/182/](https://www.elib.kz/ru/search/read_book/182/)
3. Биоэтика: учебник Асимова Т.А., Сагадиев А.С., 2017 ЦБ Aknurpress / <https://aknurpress.kz/login>
4. 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/](https://www.elib.kz/ru/search/read_book/615/)

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

- 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/](https://www.elib.kz/ru/search/read_book/250/)
- Коммуникативтік дағдырлар. Коммуникативные навыки. Communication skills. / под общей редакцией Мацеевской Л.Л. / - Алматы, ТОО “Эверо”, 118 с. [https://www.elib.kz/ru/search/read\\_book/601/](https://www.elib.kz/ru/search/read_book/601/)

### 3.11. Методы обучения и преподавания:

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

### 3.12. Критерии и правила оценки знаний:

| Оценка по буквенной системе | Цифровой эквивалент   | Баллы (%-ное содержание) | Оценка по традиционной системе |
|-----------------------------|---|--------------------------|--------------------------------|
| A                           | 4,0   | 95-100                   | Отлично                        |
| A-                          | 3,67  | 90-94                    |                                |
| B+                          | 3,33  | 85-89                    | Хорошо                         |
| B                           | 3,0   | 80-84                    |                                |
| B-                          | 2,67  | 75-79                    |                                |
| C+                          | 2,33  | 70-74                    |                                |
| C                           | 2,0   | 65-69                    | Удовлетворительно              |
| C-                          | 1,67  | 60-64                    |                                |
| D+                          | 1,33  | 55-59                    |                                |
| D-                          | 1,0   | 50-54                    |                                |
| F                           | 0   | 0-49                     | Неудовлетворительно            |
| Критерии оценки             | Отлично «А»: Студент предоставляет исчерпывающий полный ответ в области<br>Хорошо «В+» - «С+»: Студент демонстрирует знания в области<br>Удовлетворительно «С» - «D»: Студент обладает знаниями в области<br>Неудовлетворительно «F»: Студент имеет некоторые представления в области |                          |                                |

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

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

— Экзамен (индивидуально): итоговый тест

#### Руководство по их реализации:

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

#### Критерии оценки:

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН<br/> <b>MEDISINA</b><br/> <b>AKADEMIASY</b><br/>         «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p> |  |  <p>SOUTH KAZAKHSTAN<br/> <b>MEDICAL</b><br/> <b>ACADEMY</b><br/>         АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p> |
| Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»   |  | 77/11-1  |
| Силлабус   |  | 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.



|   |   |
|---|---|
| <p>ONTÜSTIK QAZAQSTAN<br/>MEDISINA<br/>AKADEMIASY<br/>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p> |  <p>SOUTH KAZAKHSTAN<br/>MEDICAL<br/>ACADEMY<br/>АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p> |
| Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»                              | 044/77-   |
| Силлабус  | 15стр. из 24  |

## Приложение 1

### 3.12.1. Критерии оценивания результатов обучения дисциплины

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

|  |  |   |
|--|--|---|
| <p> ONTÚSTIK QAZAQSTAN<br/> <b>MEDISINA</b><br/> <b>AKADEMIASY</b><br/> «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ </p> |  | <p> SOUTH KAZAKHSTAN<br/> <b>MEDICAL</b><br/> <b>ACADEMY</b><br/> АО «Южно-Казахстанская медицинская академия» </p> |
| <p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»</p>  |  | <p>044/77-</p>  |
| <p>Силлабус</p>  |  | <p>16стр. из 24</p>   |

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

|   |  |   |
|---|--|---|
| <p>ONTÜSTIK QAZAQSTAN<br/>MEDISINA<br/>AKADEMIASY<br/>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p> |  |  <p>SOUTH KAZAKHSTAN<br/>MEDICAL<br/>ACADEMY<br/>АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p> |
| Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»                              |  | 044/77-   |
| Силлабус  |  | 17стр. из 24  |

|      |  |   |   |   |   |
|------|--|---|---|---|---|
|      |  |   |   |   | конкурентоспособности.<br>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.<br>2. Не способен описать ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования продаж.<br>3. Не перечисляет стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики, модель мотивационного процесса. | 1. Определяет емкость рынка.<br>2. Описывает ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования продаж.<br>3. Перечисляет стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики. | 1. Выбирает методы экономического анализа для прогнозирования основных экономических показателей.<br>2. Определяет емкость рынка.<br>3. Разрабатывает ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования продаж.<br>4. Интерпретирует стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики, модель мотивационного процесса. | 1. Выбирает методы экономического анализа для прогнозирования основных экономических показателей.<br>Составляет этапы планирования основных показателей деятельности аптеки, проводит анализ и планирование отдельных показателей деятельности аптеки.<br>2. Определяет емкость рынка, рыночный потенциал.<br>3. Разрабатывает ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики, методы стимулирования |



|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>ONTÜSTIK QAZAQSTAN<br/><b>MEDISINA<br/>AKADEMIASY</b><br/>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p> |  |  <p>SOUTH KAZAKHSTAN<br/><b>MEDICAL<br/>ACADEMY</b><br/>АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p> |
| Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»                                     |  | 044/77-  |
| Силлабус   |  | 18стр. из 24   |

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

|  |  |   |
|--|--|---|
| <p style="text-align: center;"> ONTÚSTIK QAZAQSTAN<br/> <b>MEDISINA</b><br/> <b>AKADEMIASY</b><br/> «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ </p> |  | <p style="text-align: center;"> <br/> SOUTH KAZAKHSTAN<br/> <b>MEDICAL</b><br/> <b>ACADEMY</b><br/> АО «Южно-Казахстанская медицинская академия» </p> |
| Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»   |  | 044/77-<br>19стр. из 24   |
| Силлабус   |  |   |

|   |   |  |  |   |
|---|---|--|--|---|
| <p>технологий в профессиональной деятельности. Знает и использует знания в области фармацевтической деятельности. Ставит цели, мотивирует деятельность подчиненных, организует их работу.</p> | <p>план маркетинга по распределению, продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики фармацевтической фирмы.</p> | <p>распределению, продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики фармацевтической фирмы,</p> | <p>наук и адаптирует их к практической деятельности; обладает межотраслевой коммуникацией на стыке дисциплин: технология лекарств, фармацевтическая химия, фармакогнозия; применяет информацию на основе ИТ – технологии в сфере профессиональной деятельности.</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> |
|---|---|--|--|---|

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p>ONTÚSTIK QAZAQSTAN<br/><b>MEDISINA<br/>AKADEMIASY</b><br/>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p> |  |  <p>SOUTH KAZAKHSTAN<br/><b>MEDICAL<br/>ACADEMY</b><br/>АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p> |
| 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> ONTÚSTIK QAZAQSTAN<br/> <b>MEDISINA</b><br/> <b>AKADEMIASY</b><br/> «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ </p> |  | <p> <br/> SOUTH KAZAKHSTAN<br/> <b>MEDICAL</b><br/> <b>ACADEMY</b><br/> АО «Южно-Казахстанская медицинская академия» </p> |
| <p>Кафедра «Фармацевтических дисциплин» медицинского колледжа при АО «ЮКМА»</p>  |  | <p>044/77-<br/>21стр. из 24</p>   |
| <p>Силлабус</p>  |  |   |

|   |  |   |   |   |
|---|--|---|---|---|
| <p>профессионального и личностного развития, занимается самообразованием, осознанно планирует повышение своей квалификации.</p> | <p>уавления 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 иоказывает научно-консультативные услуги по вопросам прогнозирования и планирования основных экономических показателей деятельности аптексспециалистам 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 иоказывает научно-консультативные услуги по вопросам прогнозирования и планирования основных экономических показателей деятельности аптексспециалистам и неспециалистам.</p> <p>4. Планирует, организует совещания, конференции, беседы.</p> <p>5. Разрабатывает план продвижения в процессе позиционирования товара на внутреннем и</p> |
|---|--|---|---|---|

|   |  |   |
|---|--|---|
| <p>ONTÜSTIK QAZAQSTAN<br/>MEDISINA<br/>AKADEMIASY<br/>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p> |  |  <p>SOUTH KAZAKHSTAN<br/>MEDICAL<br/>ACADEMY<br/>АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p> |
| 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, хранения 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  |



|  |  |   |              |
|--|--|---|--------------|
| <p style="text-align: center;"> ONTÚSTIK QAZAQSTAN<br/> <b>MEDISINA</b><br/> <b>AKADEMIASY</b><br/> «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ </p> |  | <p style="text-align: center;"> <br/> SOUTH KAZAKHSTAN<br/> <b>MEDICAL</b><br/> <b>ACADEMY</b><br/> АО «Южно-Казахстанская медицинская академия» </p> |              |
| 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 безопасными</p> |
|--|---|--|--|---|



|   |  |   |
|---|--|---|
| <p>ONTÚSTIK QAZAQSTAN<br/>MEDISINA<br/>AKADEMIASY<br/>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p> |  |  <p>SOUTH KAZAKHSTAN<br/>MEDICAL<br/>ACADEMY<br/>АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p> |
| 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> |
|--|--|--|---|---|