

<p>ОҢТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ</p> <p>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>	<p>40/11-2025- 2026 1стр. из 52</p>
<p>Кафедра организаций и управления фармацевтического дела</p> <p>Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации»</p>		

Силлабус

Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации»

Образовательная программа 6B10106 «Фармация»/ускоренники/

1. Общие сведения о дисциплине			
1.1 Код дисциплины: ОММФ3313	1.6	Учебный год: 2025-2026	
1.2 Название дисциплины: «Основы менеджмента и маркетинга в фармации»	1.7	Курс: 3	
1.3 Пререквизиты: фармакология, основы организация фармацевтической деятельности, управление и экономика фармации	1.8	Семестр: 5	
1.4 Постреквизиты: фармацевтическое консультирование и основы фармацевтического права, фармацевтическая опека	1.9	Количество кредитов (ECTS): 6	
1.5 Цикл: ПД	1.10	Компонент: КВ	
2. Описание дисциплины			
Понятие маркетинга. Среда маркетинга, комплекс маркетинга. Функциональная структура маркетинга. Конъюнктура рынка. Сегментация рынка. Классификация, уровни товара. Ценовая политика фармацевтической фирмы. Сбытовая деятельность фармацевтических предприятий. Маркетинговая политика коммуникаций. Маркетинговые исследования. Методологические основы менеджмента. Управление процессом принятия решений. Мотивация трудовой деятельности. Основы кадрового менеджмента в аптечных организациях. Стили управления трудовым коллективом.			
3. Форма суммативной оценки			
3.1 Тестирование 	3.5	Курсовая	
3.2 Письменный	3.6	Эссе	
3.3 Устный	3.7	Проект	
3.4 Прием практических навыков	3.8	Другой (указать)	
4. Цели дисциплины			
Формирование знаний, умений и навыков в области маркетинга, менеджмента для оказания качественной фармацевтической помощи населению и лечебно-профилактическим организациям			
5. Конечные результаты обучения (РО дисциплины)			
РО1	Демонстрирует знания и понимание предмета и задач фармацевтического менеджмента и маркетинга; функций и методов управления, основ кадрового менеджмента; стилей управления трудовым коллективом, товарной политики, методов анализа ассортимента фармацевтических товаров, принципов ценообразования в фармации; маркетинговых исследований, задачи и основные принципы, предмет фармацевтического консультирования		

OÝTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	40/11-2024-2025
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛЛАБУС)	2стр. из 52

РО2	Определяет емкость рынка, рыночный потенциал; проводит ценовую и ассортиментную политику; осуществляет стимулирование продаж. Применяет полученные знания при решении задач кадрового менеджмента; для консультирования врачей, фармацевтов, населения по вопросам применения и хранения ЛС и МИ , осуществляет мотивацию трудовой деятельности, работает в команде и в условиях неопределенности	
РО3	Применяет полученные знания при выборе методов маркетинговых исследований, разработке плана маркетинга по продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики фармацевтической фирмы, при принятии управленческого решения и делегировании полномочий на основе фактов, явлений, теорий и сложных зависимостей между ними. Формирует социальные, этические и научные выводы в виде рекомендаций по совершенствованию фармацевтического консультирования и фармацевтического права в профессиональной деятельности фармацевта	
РО4	Осуществляет сбор, обработку и интерпретацию маркетинговой информации, проводит маркетинговые исследования, дает рекомендации по вопросам продвижения фармацевтических товаров. Консультирует врачей, фармацевтов, население по вопросам применения и хранения ЛС и МИ.	
РО5	Делает выводы, представляет собственные суждения по вопросам фармацевтического маркетинга и менеджмента, выбирает оптимальное управленческое решение.	
РО6	Демонстрирует мультикультурность и открытость в работе. Взаимодействует с коллегами, партнерами, государственными и негосударственными органами в процессе позиционирования товара на фармацевтическом рынке. Оказывает консультативную помощь потребителю в процессе продвижения фармацевтического товара.	
РО7	Систематизирует полученные знания в области фармацевтических наук, используя ИТ-технологии, и адаптирует их к практической деятельности на основе межотраслевой коммуникации на стыке дисциплин. Проводит поиск информации по медицинским и фармацевтическим товарам в нормативно-технической документации, нормативно-правовых актах РК, базе доказательной медицины	
5.1	РО дисциплины	Результаты обучения ОП, с которыми связаны РО дисциплины
	РО1, РО 2	РО1 Применяет на практике знания и умения в организации фармацевтической помощи населению Казахстана.
	РО3,	РО8 Руководствуется действующими нормативно-правовыми документами при организации фармацевтической деятельности и эффективно управляет процессами по обеспечению лекарственными средствами и медицинскими изделиями в целях улучшения качества здоровья и результатов деятельности системы здравоохранения
	РО4,	РО10 Проявляет лидерские качества (с ранних этапов карьеры) и умение работать в команде.
	РО5	РО11 Привержен к обучению на протяжении всей жизни, выбирает траектории развития индивидуального плана непрерывного профессионального развития на основе постоянных изменений в науке, фармации и здравоохранении для развития профессиональных компетенций.
	РО6, РО7	РО12 Применяет научные знания для развития навыков аналитической и исследовательской работы, способен проводить исследования, обеспечивающие эффективность, безопасность и качество лекарственных средств и
6.	Подробная информация о дисциплине	

6.1	Место проведения (здание, аудитория): Южно-Казахстанская медицинская академия, главный корпус, кафедра организации и управления фармацевтического дела. Площадь Аль-Фараби-1, 3-этаж, аудитория № 313,313 А,314, 316, 320, 322. Телефон (АТС) 40-82-06. в/н 327					
6.2	Количество Часов:180	Лекции 10	Практ. зан. 50	Лаб. зан. -	СРОП 18	СРО 102

7. Сведения о преподавателях

№	Ф.И.О	Степени и должность	Электронный адрес
1.	Шертаева К.Д.	доктор фарм. наук, профессор, заведующая кафедрой	klara_shertaeva@mail.ru
2.	Жумабаев Н.Ж.	к.фарм.н., и.о. профессора	nardek.55@mail.ru
3.	Шимирова Ж.К.	к.фарм.н., и.о. доцента	shimirovaz@mail.ru
4.	Сапакбай М.М.	и.о.доцента	malikmed@mail.ru
5.	Утегенова Г.И.	PhD доктор	gulnara64.64@mail.ru
6.	Умурзахова Г.Ж.	доктор PhD, и.о.доцента	galiaum@mail.ru
7.	Ботабаева Р.Е.	доктор PhD, и.о.доцента	rauana.ex@mai.ru
8.	Мамытбаева К.Ж.	магистр фармации, ст. преподаватель	mkulpan@mail.ru
9.	Жанбырбаева А.Д.	магистр фармации, ст. преподаватель кафедры	akmaralzanbyrbaeva945@gmail.com
10.	Уразбаева С.А.	ст. преподаватель	urazbaeva62@mail.ru

8. Тематический план

Неделя	Названиетемы	Краткое содержание	РО дисциплины	Кол-во часов	Методы/ технологии обучения	Формы/ методы оценивания
1	Лекция. Тема Содержание и сущность маркетинга.	Понятие маркетинга. Среда маркетинга, комплекс маркетинга. Функциональная структура маркетинга. Конъюнктура рынка. Сегментация рынка.	РО1	1	обзорная	Обратная связь
	Практическое занятие. Тема Маркетинг как философия бизнеса. Принципы маркетинга	Понятие фармацевтического маркетинга, его цель и функции. Основные этапы развития рынка и присущие им концепции.	РО1 РО2	3	семинар	Чек-лист

СРОП/СРО Задание СРО Фармацевтический рынок: состояние и перспективы	Характеристика фармацевтического рынка. Рынок производителя и рынок потребителя. Исторические особенности развития фармацевтического рынка. Анализ развития мирового фармацевтического рынка. Тенденции развития казахстанского фармацевтического рынка.	PO1 PO2	2/5	Реферат, составление тестовых заданий, презентация	Чек-лист	
2	Лекция. Тема Товар в фармацевтическом маркетинге.	Классификация, уровни товара. Товарная политика, ее виды и основные составляющие. Товарная номенклатура и ассортимент товаров. Каналы распределения. Виды посредников на фармацевтическом рынке.	PO1	1	обзорная	Обратная связь
	Практическое занятие. Тема Анализ и развитие товара. Жизненный цикл лекарственных средств и медицинских изделий.	Понятие товара. Классификация товаров. Модель анализа потребительских свойств товара. Жизненный цикл товара, стадии жизненного цикла. Основные стадии жизненного цикла ЛС и МИ: научные исследования, проектирование, производство, эксплуатация, утилизация. Этапы жизненного цикла ЛС и МИ. Внутренние факторы маркетинга (4 р), их анализ. Корректировка товарной политики фирмы на основе результатов анализа внутренних факторов маркетинга.	PO1 PO2	3	семинар	Чек-лист

	СРОП/СРО Задание СРО Товарная политика в фармацевтическом бизнесе	Сущность товарной политики. Классификация товара. Оптимальная товарная номенклатура и ассортимент. Создание нового товара. Развитие товара и товар рыночной новизны. Производственное и коммерческое освоение нового товара. Понятие товарной марки, бренда.	PO1 PO2	1/6	презентация эссе, составление ситуационных задач	Чек-лист
3	Практическое занятие. Тема Рынок как экономическая основа маркетинга	Понятие фармацевтического рынка. Виды рынков. Емкость рынка. Сегментирование фармацевтического рынка. Этапы и критерии сегментации рынка.	PO2	4	семинар	Чек-лист
	СРОП/СРО Задание СРО Конкурентоспособность фармацевтического товара и управление его качеством	Сущность конкурентоспособности. Факторы (параметры) конкурентоспособности. Характеристика качества как определяющего фактора конкурентоспособности товара.	PO1 PO2	1/6	презентация, составление тестовых заданий, эссе	Чек-лист
4	Лекция. Тема Ценовая политика фармацевтической фирмы.	Теоретические основы рыночного ценообразования. Особенности ценообразования на лекарственные средства.	PO1	1	обзорная	Обратная связь
	Практическое занятие. Тема Принципы ценообразования в фармации	Основные факторы принятия решения в ценообразовании. Конкуренция в ценообразовании. Выбор ценовой стратегии. Ценовая политика. Стратегические задачи ценообразования.	PO1 PO2 PO3	3	семинар	Чек-лист

	СРОП/СРО Задание СРО Практика установления цен на фармацевтические товары	Рыночные основы ценовой политики. Цена, ценообразование, ценовая политика. Издержки обращения, их характеристика и влияние на цены. Взаимосвязь спроса и предложения. Методы ценообразования.	PO1 PO2 PO3	1/5	Реферат, презентация, составление тестовых заданий	Чек-лист
5	Лекция. Тема Маркетинговая политика коммуникаций	Формирование коммуникационной политики. Способы продвижения товара.	PO2	1	обзорная	Обратная связь
	Практическое занятие. Тема Продвижение товаров: формирование коммуникационной политики.	Политика продвижения товара. Формирование коммуникационной политики. Реклама, личная продажа. Стимулирование продаж. Методы стимулирования.	PO2 PO4 PO6	3	семинар	Чек-лист
	СРОП/СРО Задание СРО Продвижение фармацевтических товаров	Сущность продвижения товара на рынок. Основные принципы продвижения фармацевтических товаров. Виды рекламы фармацевтических товаров. Требования, предъявляемые к рекламе фармацевтических товаров.	PO2 PO4 PO6	1/6	презентация, эссе, составление ситуационных задач	Чек-лист
6	Практическое занятие. Тема Распределение фармацевтических товаров.	Поведение покупателя при совершении покупок. Взаимодействие продавца и покупателя, модель иерархии потребностей. Принципы и каналы распределения. Факторы распределения. Франшизы. Способы осуществления продаж. Физическое распределение.	PO3 PO4 PO6	4	семинар	Чек-лист

	СРОП/СРО Задание СРО Исследование потребителей и типологии потребления лекарственных средств	Модель покупательского поведения. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение. Процесс принятия решения о покупке. Характеристика потребителей. Особенности потребления лекарственных средств. Изучение потребителя. Поведение предприятия—покупателя.	PO3 PO4 PO6	1/6	Реферат, составленные тестовых заданий, составленные ситуационных задач	Чек-лист
7	Лекция. Тема Маркетинговые исследования фармацевтического рынка	Понятие маркетинговых исследований. Направления маркетинговых исследований.	PO1	1	проблемная	Обратная связь
	Практическое занятие. Тема Маркетинговые исследования: содержание и методы	Структура и сущность объектов маркетинговых исследований. Характеристика факторов макро- и микросреды. SWOT- анализ. Методика позиционирования товара. Анкетирование, опросы, наблюдения. Проведение экспериментов.	PO1 PO3 PO4	3	case study	Чек-лист составления и решения кейсов
	СРОП/СРО Задание СРО Рубежный контроль 1	Ответить на тестовые задания. Ответить на вопросы программыированного контроля по билету.	PO 7	1/5	Рубежный контроль (тестированиe)	Чек-лист
8	Лекция. Тема Управление маркетингом, маркетинговое планирование	Основные принципы планирования маркетинга. Сущность и содержание плана маркетинга. Уровни планирования в маркетинге. Структура плана маркетинга.	PO1	1	обзорная	Обратная связь

Практическое занятие. Тема Принципы планирования маркетинга	Процедуры маркетингового планирования. Формулирование миссии целей фирмы. Обоснование стратегий достижения целей. Разработка планов. Методы упорядочения плановых действий во времени. Контроль и корректировка планов.	РО1 РО3	3	семинар	Чек-лист
СРОП/СРО Задание СРО Международный маркетинг	Сущность международного маркетинга. Стратегические решения в международном маркетинге. Методы выхода на международный рынок. Среда международного маркетинга. Характеристика основных элементов международной маркетинговой стратегии. Планирование продвижения фармацевтического товара на международном маркетинге.	РО1 РО6	2/5	презентация, составление тестовых заданий, эссе	Чек-лист
9 Практическое занятие. Тема Организация как объект управления	Основные требования к организации. Виды организаций. Внешняя среда организации. Разделение труда в фармацевтических организациях. Формы организационного развития. и практики управления. Объект и предмет менеджмента. Цель и функции менеджмента. Методы и принципы менеджмента. Современные принципы управления.	РО1	4	семинар	Чек-лист

	СРОП/СРО Задание СРО Охрана труда в аптечных организациях	Охрана труда в аптечных организациях. Разработка инструкций по технике безопасности. Порядок проведения инструктажа по технике безопасности и его виды. Меры ответственности за нарушение правил безопасности и инструкций.	Р01	1/6	презентация, составление тестовых заданий, эссе	Чек-лист
10	Лекция. Тема Методологические основы менеджмента	Понятие менеджмента. Эволюция теории и практики менеджмента. Современные концепции менеджмента.	Р01	1	обзорная	Обратная связь
	Практическое занятие. Тема Технология принятия управленческого решения	Управленческое решение. Классификация управленческих решений. Этапы принятия управленческих решений. Реализация управленческого решения. Риск в управленческих решениях. Процесс управления риском.	Р01	3	семинар	Чек-лист
	СРОП/СРО Задание СРО Управление качеством фармацевтической помощи	Понятие качества. Параметры, характеризующие качество товаров и услуг. Управление качеством. Цель, объекты и принципы управления качеством. Основные этапы развития управления качеством. Система менеджмента качества в фармацевтических организациях.	Р01	1/5	презентация, составление тестовых заданий, эссе	Чек-лист

<p>ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY</p> <p>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11- 2022-23 10стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)		

		фармацевтических организаций.				
11	Лекция. Тема Управление процессом принятия решений.	Содержание и виды управленических решений. Процесс принятия, организация и контроль исполнения управленических решений. Делегирование полномочий, власти, ответственности.	РО1	1	обзорная	Обратная связь
	Практическое занятие. Тема Технология принятия управленического решения	Управленческое решение. Классификация управленических решений. Этапы принятия управленических решений. Реализация управленического решения. Риск в управленических решениях. Процесс управления риском.	РО1 РО3 РО5	3	TBL (разработка проекта)	Чек-лист
	СРОП/СРО Задание СРО Конфликты. Управление конфликтами	Понятие «конфликт». Основные типы конфликта: внутри личностный и межличностный. Причины конфликта. Пути развития конфликта. Управление конфликтной ситуацией с использованием различных методов.	РО1 РО2 РО5	1/6	Реферат, составление тестовых заданий, презентация	Чек-лист
12	Практическое занятие. Тема Управление организацией на основе делегирования полномочий	Делегирование полномочий, его цель и основные принципы. Организационные полномочия и оценка уровня работы подчиненных. Норма управляемости и ее виды. Качество работы подчиненных и руководителя. Основные факторы успешного делегирования.	РО3	4	case study	Чек-лист
	СРОП/СРО Задание СРО Власть и личное влияние	Сущность власти в менеджменте. Типы власти. Способы влияния руководителя на подчиненных.	РО1 РО3	1/6	презентация, составление тестовых	Чек-лист

<p>ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY</p> <p>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>				
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 11стр. из 50				
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)					
<p>13</p> <p>Лекция. Тема Мотивация трудовой деятельности</p> <p>Практическое занятие. Тема Мотивация как неотъемлемая часть процесса управления</p> <p>СРОП/СРО Задание СРО Коммуникации в управлении фармацевтическими организациями.</p>	<p>Делегированиеполномочий. Ответственность. Цели и принципы делегирования полномочий. Линейные и штабные полномочия. Делегирование вертикальных и горизонтальных линейных полномочий.</p> <p>Понятие мотивации в менеджменте. Модель мотивационного процесса. Основные теории мотивации трудовой деятельности.</p> <p>Понятие мотивации. Модель мотивационного процесса. Мотивация деятельности организацийОсновные теории мотивации.</p> <p>Виды коммуникаций. Рекомендации по проведению совещаний. Беседа, ее цели, построение бесед. Коммуникации между организацией и ее средой. Межуровневые коммуникации в организациях. Коммуникации по восходящей и между различными отделами. Коммуникации руководитель– подчиненный. Неформальные коммуникации. Коммуникационный процесс, его элементы и этапы</p>	<p>PO1 PO2</p> <p>PO1 PO2</p> <p>PO1 PO6</p>	<p>1</p> <p>3</p> <p>1/6</p>	<p>проблемная</p> <p>семинар</p> <p>презентации, составление тестовых заданий</p>	<p>Обратная связь</p> <p>Чек-лист</p> <p>Чек-лист</p>

<p>ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY</p> <p>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 12стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

14	Лекция. Тема Основы кадрового менеджмента в аптечных организациях.	Основные направления деятельности служб управления персоналом. Понятие лидерства. Подходы к лидерству. Характерные черты руководителя различных типов руководства.	PO1	1	обзорная	Обратная связь
	Практическое занятие. Тема Кадровая политика аптеки	Структура и сущность кадровой политики аптеки. Концепция и принципы управления персоналом. Задачи кадровой политики предприятия. Стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики	PO1 PO2	3	семинар	Чек-лист
	СРОП/СРО Задание СРО Фармацевты в медицинской команде	Фармацевтическая профессия. Ценность профессиональных услуг фармацевта. Фармацевт как член медицинской команды. Особенности работы фармацевта в команде. Характеристика триады - врач, фармацевт, пациент.	PO1 PO6	1/6	презентация, составление тестовых заданий	Чек-лист
15	Практическое занятие. Тема Стили управления трудовым коллективом	Понятие и виды лидерства. Характеристика «одномерных» стилей управления: авторитарный, демократический, либеральный. Многомерные стили управления. Модель стилей руководства. Общие требования к современному менеджеру	PO1 PO2 PO5	4	семинар	Чек-лист
	СРОП/СРО Задание СРО Рубежный контроль 2	Ответить на тестовые задания. Ответить на вопросы программированного контроля по билету	PO 7	2/5	Рубежный контроль (тестированиe)	Чек-лист
	Подготовка и проведение промежуточной аттестации			18		

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»				
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 13стр. из 50				
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)					
9. Методы обучения и оценивания					
9.1 Лекции	Обзорные, проблемные.				
9.2 Практические занятия	Семинары, TBL (разработка проекта), «Case study» (разработка и решение кейса)», разработка и решение ситуационных задач				
9.3 СРО/СРОП	Составление и решение ситуационных задач, тестовых заданий, реферат, презентация, эссе.				
9.4 Рубежный контроль	Тестирование/коллоквиум				
10. Критерии оценивания					
10.1 Критерии оценивания результатов обучения дисциплины					
№ РО	Наименование результатов обучения	Неудовлетвор ительно	Удовлетворит ельно	Хорошо	Отлично
РО1	Демонстрирует знание и понимание предмета и задач фармацевтического менеджмента и маркетинга; функций и методов управления, основ кадрового менеджмента; стилей управления трудовым коллективом, товарной политики, жизненного цикла товара, методов анализа ассортимента фармацевтических товаров, принципов ценообразования в фармации; маркетинговых исследований.	1.Не способен демонстрировать знание и понимание фармацевтического рынка, товара и его жизненного цикла, ценообразования, функций и методов управления. 2.Затрудняется в описании и разъяснении основных принципов кадровой политики, основных требований к организации и стилями управления трудовым коллективом. 3.Называет некоторые этапы процесса принятия управлений трудовым коллективом. 3.Называет некоторые этапы процесса принятия	1. Имеет представление о фармацевтическом рынке, товаре и его жизненном цикле, ценообразовании, функциях и методах управления. 2. Называет принципы кадровой политики, основные требования к организации и стилями управления трудовым коллективом. 3. Описывает некоторые этапы процесса принятия управлений трудовым коллективом. 3. Описывает некоторые этапы процесса принятия	1.Демонстрирует знание фармацевтического рынка, товара и его жизненного цикла, ценообразования, функций и методов управления. 2.Перечисляет и разъясняет принципы кадровой политики, основные требования к организации и стилями управления трудовым коллективом. 3.Представляет процесс принятия управлений трудовым коллективом. 3.Разъясняет процесс принятия управлений трудовым коллективом.	1.Демонстрирует отлично знание и понимание фармацевтического рынка, товара и его жизненного цикла, ценообразования, функций и методов управления. 2.Описывает разъясняет принципы кадровую политику, основные требования к организации и стилями управления трудовым коллективом. 3.Разъясняет процесс принятия управлений трудовым коллективом.
	управленийских решений и	4.Перечисляет принципы	принципы системы	4. Самостоятельно	

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»			
Кафедра организации и управления фармацевтического дела			Б044-40/11- 2022-23 14стр. из 50	
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)				
		<p>делегирования полномочий.</p> <p>4. Затрудняется в формулировке принципов системы качества в фармацевтических организациях, основных концепций развития рынка и планирования маркетинга.</p> <p>5. Перечисляет некоторые виды и стадии жизненного цикла товара, методы анализа ассортимента фармацевтических товаров, факторы ценообразования и конкурентоспособности.</p> <p>6. Не ориентируется в маркетинговых исследованиях.</p>	<p>системы менеджмента качества в фармацевтических организациях, основные Концепции развития рынка и планирования маркетинга.</p> <p>5.</p> <p>Характеризует некоторые виды и стадии жизненного цикла товара, методы анализа ассортимента фармацевтических товаров, факторы ценообразования и конкурентоспособности</p> <p>6.Ориентируется в отдельных видах маркетинговых исследований.</p>	<p>менеджмента качества в фармацевтических организациях, основные концепции развития рынка и планирования маркетинга.</p> <p>5.Характеризует виды и стадии жизненного цикла товара, методы анализа ассортимента фармацевтических товаров, факторы ценообразования и конкурентоспособности</p> <p>6.Ориентируется в маркетинговых исследованиях.</p>
РО2	Определяет емкость рынка, рыночный потенциал; проводит ценовую и ассортиментную политику; осуществляет стимулирование продаж. Применяет полученные знания при решении задач кадрового	<p>1.Не способен самостоятельно рассчитать емкость рынка, рыночный потенциал.</p> <p>2.Затрудняется в разработке ценовой, ассортиментной и коммуникационной</p>	<p>1.Расчитывает емкость рынка, рыночный потенциал, допуская ошибки.</p> <p>2.Описывает ценовую, ассортиментную и коммуникационную</p>	<p>1.Проводит расчет емкости рынка, рыночного потенциала.</p> <p>2.Характеризует ценовую, ассортиментную и коммуникационную политики,</p>

<p>ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY</p> <p>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>			
Кафедра организации и управления фармацевтического дела			Б044-40/11- 2022-23 15стр. из 50	
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)				
РО 3	менеджмента; для консультирования врачей, фармацевтов, населения по вопросам применения и хранения ЛС и МИ, осуществляя мотивацию трудовой деятельности, работает в команде и в условиях неопределенности	нной политики, методов стимулирования продаж. 3.Не способен интерпретировать стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики, модель мотивационного процесса. 4. Затрудняется в анализе модели стилей руководства на основе требований к современному менеджеру-лидеру. 5.Неэффективно работает в команде и в условиях неопределенности.	политики, методы стимулирования продаж. 3.Перечисляет стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики. 4. Имеет представление о модели стилей руководства на основе требований к современному менеджеру-лидеру. 5.	методы стимулирования продаж. 3.Описывает стратегические, тактические и оперативные задачи кадровой политики, модель мотивационного процесса. 4.Определяет модель стилей руководства, оценивая требования к современному менеджеру-лидеру. 5.Работает в команде и в условиях неопределенности.
	Применяет полученные знания при выборе методов маркетинговых исследований, разработке плана маркетинга по продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики фармацевтической фирмы, при принятии управленческого решения и делегировании	1.Затрудняется формулировать аргументы для оценки возможных вариантов и обоснования выбора методов маркетинговых исследований. 2.Не способен разработать план маркетинга по распределению , продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики фармацевтической фирмы. 3.Характеризует план маркетинга по распределению, продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики	1.Перечисляет методы маркетинговых исследований.2 .Описывает план маркетинга по распределению , продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики фармацевтической фирмы. 3.Характеризует процесс принятия	1.Называет аргументы для оценки возможных вариантов и обоснования выбора методов маркетинговых исследований. 2.Характеризует план маркетинга по распределению, продвижению фармацевтических товаров и формированию ценовой политики

<p>ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY</p> <p>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>			
<p>Кафедра организации и управления фармацевтического дела</p>	<p>B044-40/11- 2022-23 16стр. из 50</p>			
<p>Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)</p>				
<p>Полномочий на основе фактов, явлений, теорий и сложных зависимостей между ними.</p>	<p>формированию ценовой политики фармацевтической фирмы. 3. Затрудняется в принятии управленческого решения и делегировании полномочий.</p>	<p>управленческого решения и делегирования полномочий.</p>	<p>политики фармацевтической фирмы. 3. Анализирует процесс принятия управленческого решения и делегирования полномочий.</p>	<p>фармацевтической фирмы. 3. Демонстрирует навыки принятия управленческого решения и делегирования полномочий при решении задач.</p>
<p>РО4</p> <p>Проводит маркетинговые исследования, сбор, обработку и интерпретацию маркетинговой информации для предоставления рекомендаций по вопросам продвижения фармацевтических товаров.</p>	<p>1. Не способен проводить поиск, сбор, обработку и интерпретацию маркетинговой информации. 2. Не владеет анализом поведения покупателя при совершении покупок в аптечных организациях с использованием методов маркетинговых исследований. 3. Затрудняется в разработке рекомендаций по вопросам эффективного продвижения фармацевтических товаров.</p>	<p>1. Проводит только поиск и сбор маркетинговой информации. 2. Описывает поведение покупателя при совершении покупок в аптечных организациях. 3. Перечисляет некоторые аспекты рекомендаций по вопросам продвижения фармацевтических товаров.</p>	<p>1. Проводит поиск, сбор, обработку маркетинговой информации. 2. Характеризует поведение покупателя при совершении покупок в аптечных организациях с использованием методов маркетинговых исследований. 3. Разрабатывает рекомендации по вопросам продвижения фармацевтических товаров.</p>	<p>1. Самостоятельно проводит поиск, сбор, обработку и интерпретацию маркетинговой информации. 2. Анализирует поведение покупателя при совершении покупок в аптечных организациях с использованием методов маркетинговых исследований. 3. Разрабатывает рекомендации по вопросам продвижения фармацевтических товаров.</p>
<p>РО5</p> <p>Представляет собственные суждения, делая выводы по вопросам фармацевтического маркетинга и выбора оптимального управленческого решения.</p>	<p>1. Не способен сделать выводы и представить собственные суждения по вопросам управления фармацевтической организацией, разрешения конфликтных</p>	<p>1. Делает некоторые выводы без представления собственных суждений по вопросам управления фармацевтической организацией, разрешения</p>	<p>1. Делает выводы без представления собственных суждений по вопросам управления фармацевтической организацией и разрешения конфликтных</p>	<p>1. Самостоятельно делает выводы, представляя собственные суждения по вопросам управления фармацевтической организацией и разрешения конфликтных ситуаций.</p>

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»			
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 17стр. из 50			
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)				
РО6	<p>ситуаций с использованием различных методов. 2. Затрудняется в разработке оптимального управлеченческого решения.</p> <p>Демонстрирует мультикультурность и открытость в работе, взаимодействуя с коллегами, партнерами, государственным и и негосударственными органами в процессе позиционирования товара на фармацевтическом рынке и оказания консультативной помощи потребителю при продвижении фармацевтического товара.</p>	<p>конфликтных ситуаций. 2. Характеризует управленческое решение.</p> <p>1. Не проявляет мультикультурность и открытость в триаде врач-фармацевт-пациент. 2. Не способен описать коммуникации между организацией и ее средой. 3. Называет некоторые направления плана по организации совещаний, конференций, беседы. 4. Затрудняется в разработке плана продвижения товара на внутреннем и внешнем фармацевтических рынках. 5. Не владеет навыками оказания квалифицированной консультативной помощи потребителю в процессе продвижения фармацевтического товара.</p>	<p>ситуаций. 2. Разрабатывает управленческое решение.</p> <p>1. Демонстрирует открытость в триаде врач-фармацевт-пациент. 2. Описывает коммуникации между организацией, так и между организацией и ее средой. 3. Перечисляет направления плана по организации совещаний, конференций, беседы. 4. Называет направления плана продвижения товара на внутреннем и внешнем фармацевтических рынках. 5. Способен давать потребителю разъяснения по некоторым вопросам.</p>	<p>2. Разрабатывает оптимальное управленческое решение.</p> <p>1. Эффективно демонстрирует мультикультурность и открытость в триаде врач-фармацевт-пациент. 2. Строит коммуникации как в организации, так и между организацией и ее средой. 3. Самостоятельно составляет план по эффективной организации совещаний, конференций, беседы. 4. Разрабатывает план эффективного продвижения товара на внутреннем и внешнем фармацевтических рынках. 5. Способен оказанию консультативной помощи потребителю в процессе продвижения фармацевтического товара.</p>

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 18стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

РО7	<p>кого товара.</p> <p>Систематизирует полученные знания в области фармацевтических наук, используя ИТ-технологии для поиска информации по медицинским и фармацевтическим товарам в нормативно-технической документации, нормативно-правовых актах РК, базе доказательной медицины, адаптируя их к практической деятельности на основе межотраслевой коммуникации на стыке дисциплин: технология лекарств, фармацевтическая химия, управление и экономика фармации, фармакогнозия.</p>	<p>1.Не владеет методами поиска информации в международной базе данных, нормативно-технической документации, нормативно-правовых актах РК, базе доказательной медицины.</p> <p>2. Не способен анализировать полученные данные с помощью ИТ-технологий.</p> <p>3.Затрудняется адаптировать полученные знания к практической деятельности на основе межотраслевой коммуникации на стыке дисциплин: технология лекарств, фармацевтическая химия, управление и экономика фармации, фармакогнозия.</p>	<p>1.Проводит поиск информации в некоторых базах данных.</p> <p>2. Систематизирует полученные данные с помощью ИТ-технологий.</p> <p>3.Использует некоторые знания в практической деятельности на основе межотраслевой коммуникации на стыке дисциплин: технология лекарств, фармацевтическая химия, управление и экономика фармации, фармакогнозия.</p>	<p>1.Проводит поиск информации в международной базе данных, нормативно-технической документации, нормативно-правовых актах РК, базе доказательной медицины.</p> <p>2. Анализирует полученные данные с помощью ИТ-технологий.</p> <p>3.Использует полученные знания в практической деятельности на основе межотраслевой коммуникации на стыке дисциплин: технология лекарств, фармацевтическая химия, управление и экономика фармации, фармакогнозия.</p>	<p>1.Способен проводить эффективный поиск и интерпретацию информации в международной базе данных, нормативно-технической документации, нормативно-правовых актах РК, базе доказательной медицины.</p> <p>2. Анализирует, систематизируя и сравнивая полученные данные с помощью ИТ-технологий.</p> <p>3.Адаптирует полученные знания к практической деятельности на основе межотраслевой коммуникации на стыке дисциплин: технология лекарств, фармацевтическая химия, управление и экономика фармации, фармакогнозия.</p>
-----	--	---	--	--	--

10.2 Методы и критерии оценивания

Чек лист для практического занятия

10.2.1 Семинар

Критерии оценивания задания «Вывод по видеолекции»

№	Критерии	Описание	Баллы
1	Выделение	Выделены все основные проблемы и дана им	3

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 19стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

			краткая характеристика.	
			Выделены не все проблемы, приведенная характеристика не полностью охватывает основные вопросы видеолекции.	2
			Выделены не все проблемы, нет краткой характеристики проблем, либо не дано никакого описания вывода	0-1
2	Глубина и лаконичность вывода		Вывод показывает самостоятельность мышления, глубокий, лаконичный.	2
			Вывод не сделан, или повторяет основное содержание видеолекции, пространный, не содержит собственных умозаключений	0-1

Итого 0-5

Критерии оценивания задания «Презентация, игра (обратная связь), видео; составление тестовых заданий, ситуационных задач, учебного кейса»

№ п/ п	Критерии оценки	Баллы			
		Превосходно	Приемлемо	Требует коррекции	Неприемлемо
1	Раскрывает практическую и теоретическую значимость темы.	9 - 10	7 - 8	5 - 6	0 - 5
2	Использует междисциплинарную и внутридисциплинарную связь.	9 -10	7 - 8	5 - 7	0 - 5
3	Применяет средства визуализации/ использует другие наглядные средства.	9 -10	7 - 9	5 - 7	0 - 5
4	Грамотно формулирует выводы и/или предлагает оптимальное решение.	9 - 10	7 - 10	6 - 7	0 - 5
Итого		54 - 60	42 -53	30 - 41	0 -29

Критерии оценивания задания «Устный/письменный ответ»

№	Критерии	Описание	Баллы
1	Полнота ответа	показывает глубокое знание материала; выделяет основные проблемы, дает им критическую оценку	5
		показывает знание материала; выделяет не все проблемы	4
		показывает слабое знание материала; затрудняется в выделении проблем	0-3
2	Точность и обоснованность ответа	не допускает в ответе каких-либо ошибок, неточностей; обосновывает ответ, ссылаясь на учебную и научную литературу, нормативно-правовые акты.	5
		допускает в ответе неточности; частично обосновывает ответ	4
		допускает в ответе ошибки, неточности; не обосновывает ответ	0-3

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 20стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

		Итого 0-10
Критерии оценивания задания «Тестирование»		
№	Критерии	Баллы
1	90-100 % правильных ответов	18-20
2	70-89 % правильных ответов	14-17
3	50-69 % правильных ответов	10-13
4	менее 50% правильных ответов	0-9
	Итого	0-20
Критерии оценивания «Активность на занятии»		
№	Критерии	Описание
1	Участие в обсуждении вопросов темы	<p>показывает глубокое знание материала; грамотно формулирует выводы, правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя; приводит примеры.</p> <p>показывает знание материала; формулирует выводы, допускает неточности при ответе на дополнительные вопросы преподавателя.</p> <p>показывает слабое знание материала; не формулирует выводы, допускает ошибки и неточности при ответе на дополнительные вопросы преподавателя.</p>
		3
		2
		0-1
2	Участие в обсуждении работ других студентов	<p>ведет и поддерживает дискуссию с аудиторией; анализирует ответы выступлений других студентов; проявляет задатки лидера, мобилизует группу для выполнения поставленных задач</p> <p>поддерживает дискуссию с аудиторией; дополняет ответы выступлений других обучающихся.</p> <p>не поддерживает дискуссию с аудиторией; не дополняет ответы выступлений других обучающихся</p>
		2
		1
		0
		Итого 0-5
10.2. 2	Разработка и решение ситуационных задач	
	№	Критерии
1	Соответствие ситуационных задач содержанию темы занятия	<p>Ситуационные задачи полностью адекватны/валидны содержанию темы занятия. Для создания задач использованы актуальные источники: учебная литература, научные публикации, законодательно-нормативные акты, справочный материал.</p> <p>Ситуационные задачи адекватны/валидны содержанию темы занятия. Для создания задач использована актуальная учебная литература.</p> <p>Ситуационные задачи не полностью адекватны/валидны содержанию темы занятия, встречаются задачи, составлены не по теме занятия. Для создания задач использованы как актуальные, так и устаревшие источники.</p> <p>Ситуационные задачи частично адекватны/валидны</p>
		9-10
		7-8
		5-6
		0-4

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11- 2022-23 21стр. из 50	
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)			
		содержанию темы занятия, либо все составлены не по теме занятия. Для создания задач использованы устаревшие источники, либо законодательство других стран.	
2	Информация, глубина раскрытия темы	<p>Подобрана необходимая и интересная информация. Тема раскрыта полностью. Обучающимся продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы.</p> <p>Подобрана необходимая информация. Тема раскрыта, при защите продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы.</p> <p>Информации подобрано недостаточно. Тема раскрыта частично, при защите продемонстрированы слабые знания в рамках изучаемой программы.</p> <p>Тема не раскрыта. Обучающийся плохо ориентируется в вопросах темы занятия. Либо ситуационные задачи не выполнены.</p>	9-10 7-8 5-6 0-4
3	Фабула, история	<p>Самостоятельно составляет ситуационную задачу, за основу которой берет реальные, интересные, из практической деятельности ситуации.</p> <p>Самостоятельно составляет ситуационную задачу, за основу которой берет реальные ситуации, но малозначимые.</p> <p>Самостоятельно составляет ситуационную задачу, за основу которой берет ситуации, связанные с рутинной работой, не предполагающие оригинального решения.</p> <p>С трудом составляет ситуационную задачу, за основу которой берет ситуации, связанные с рутинной работой, не интересные, или не способен создать ситуацию.</p>	9-10 7-8 5-6 0-4
4	Выделение основных проблем	<p>Обучающийся показывает глубокое знание материала, выделяет основные проблемы, дает им критическую оценку.</p> <p>Обучающийся показывает знание материала; выделяет не все проблемы, которые характеризует и оценивает.</p> <p>Обучающийся показывает слабое знание материала, затрудняется в выделении проблем, но участвует в их обсуждении.</p> <p>Обучающийся плохо ориентируется в теме занятия, не способен сформулировать проблему.</p>	9-10 7-8 5-6 0-4
5	Формулировка вопросов	Вопросы сформулированы корректно, грамотно, логично, включают все ключевые проблемы, описанные в ситуационной задаче. Постановка вопросов дает возможность принятия решений, предполагая их многовариантность и неоднозначность.	9-10

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Онтыстық Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 22стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

6. Решение ситуационных задач	7 Подбор литературы, оформление, объем задач.	<p>Вопросы сформулированы грамотно, включают не все ключевые проблемы, описанные в ситуационной задаче. Постановка вопросов предполагает однозначное их решение.</p>	7-8
		<p>Вопросы сформулированы с ошибками, включают не все ключевые проблемы, описанные в ситуационной задаче. Постановка вопросов предполагает однозначное их решение.</p>	5-6
		<p>В формулировке вопросов имеются грубые ошибки. Вопросы отражают несущественную проблему, либо обучающийся затрудняется сформулировать вопрос.</p>	0-4
		<p>Обучающийся правильно оценивает ситуацию, предлагает наиболее оптимальные пути решения проблем, представленных в ситуационной задаче, убедительно аргументирует свое решение.</p>	18-20
		<p>Обучающийся оценивает ситуацию, предлагает свои пути решения проблем, представленных в ситуационной задаче, частично аргументирует свое решение.</p>	14-17
		<p>Обучающийся допускает ошибки в оценке ситуации, предлагает свои пути решения проблем, частично аргументирует свое решение.</p>	10-13
		<p>Обучающийся допускает грубые ошибки в оценке ситуации, предлагает свои пути решения проблем, не аргументирует свое решение, либо затрудняется в решении.</p>	0-9
		<p>Использовано не менее 5 литературных источников за последние 5 лет. Ситуационные задачи оформлены титульным листом, с указанием темы, ФИО выполнившего и проверившего, лист с условием и вопросами ситуационной задачи, если необходимо, то с таблицами, графиками, диаграммами. Обучающийся указывает свое решение, список использованной литературы.</p>	9-10
		<p>Использовано не менее 5 литературных источников (менее 5 за последние 5 лет). Ситуационные задачи оформлены титульным листом, с указанием темы, ФИО выполнившего и проверившего, лист с условием и вопросами ситуационной задачи. Обучающийся указал свое решение, список использованной литературы.</p>	7-8
		<p>Использовано менее 5 литературных источников сроком издания более 5 лет. Ситуационные задачи оформлены титульным листом, с указанием темы, ФИО выполнившего и проверившего, лист с условием и вопросами ситуационной задачи. Обучающийся указал свое решение, список использованной литературы.</p>	5-6
		<p>Источники литературы не указаны, либо указано</p>	0-4

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Онтыстық Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 23стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛЛАБУС)	

8. Своевременное представление ситуационных задач и защита в срок	менее 5 литературных источников сроком издания более 5 лет. Нет тиульного листа, либо есть, но на нем не указана тема занятия. Обучающийся указал неверное решение, либо решение отсутствует.	0-4
	Ситуационные задачи представлены в срок. Защита проводилась по графику.	9-10
	Ситуационные задачи представлены с опозданием на 1 занятие. Защита задач проводилась вне графика.	7-8
	Ситуационные задачи представлены с опозданием на 2 занятия. Защита задач проводилась вне графика.	5-6
9. Творческий подход к работе	Ситуационные задачи не представлены до рубежного контроля. Защита задач проводилась вне графика или не проводилась.	0-4
	Работа отличается творческим подходом (задачи представлены в бумажном/электронном виде, в игровой форме). Обучающийся излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы. Использует критическое мышление, предлагает оригинальное и оптимальное решение, которое убедительно аргументирует.	9-10
	Работа отличается творческим подходом (задачи представлены в бумажном/электронном виде, в игровой форме). Обучающийся излагает материал ясно, владеет профессиональной речью. При ответе на заданные вопросы допускает 1 непринципиальную ошибку, которую сам исправляет. Предлагает свое решение, которое аргументирует.	7-8
	Работа не отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки. Предлагает свое решение, которое не аргументирует.	5-6
10.2. 3 Case study (разработка и решение кейса)	Работа не отличается творческим подходом. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.	0-4
	Итого	0-100

№	Критерии	Описание	Баллы
1	Выбор заголовка	Заголовок кейса краткий, яркий, информативный, привлекает внимание и полностью отражает содержание кейса.	9-10
	Заголовок кейса немного длинный, но информативный, отражает содержание кейса.	7-8	
	Заголовок кейса длинный, трудно воспринимаемый,	5-6	

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 24стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

2	Соответствие кейса содержанию темы занятия	мало отражает содержание кейса.	
		Заголовок эссе громоздкий и малоинформационный, не отражает содержание кейса.	0-4
		Кейс полностью адекватен/валиден содержанию темы занятия. Для создания задач использованы актуальные источники: учебная литература, научные публикации, законодательно-нормативные акты, справочный материал.	9-10
		Кейс адекватен/валиден содержанию темы занятия. Для создания кейса использована актуальная учебная литература.	7-8
		Кейс не полностью адекватен/валиден содержанию темы занятия, встречаются ситуации не по теме занятия. Для создания кейса использованы как актуальные, так и устаревшие источники.	5-6
3	Информация, глубина раскрытия темы	Кейс частично адекватен/валиден содержанию темы занятия, либо составлен не по теме занятия. Для создания кейса использованы устаревшие источники, либо законодательство других стран.	0-4
		Подобрана необходимая и интересная информация. Тема раскрыта полностью. Обучающимся продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы.	9-10
		Подобрана необходимая информация. Тема раскрыта, при защите продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы.	7-8
		Информации подобрано недостаточно. Тема раскрыта частично, при защите продемонстрированы слабые знания в рамках изучаемой программы.	5-6
4	Фабула, история	Тема не раскрыта. Обучающийся плохо ориентируется в вопросах темы занятия. Либо кейс не составлен.	0-4
		Самостоятельно составляет кейс, за основу которого берет реальные, интересные, отражающие практическую деятельности ситуации.	9-10
		Самостоятельно составляет кейс, за основу которого берет реальные ситуации, но малозначимые для практической деятельности.	7-8
		Самостоятельно составляет кейс, за основу которого берет ситуации, связанные с рутинной работой, не предполагающие оригинального решения.	5-6
5	Выделение основных проблем	С большим трудом составляет кейс, за основу которого берет ситуации, связанные с рутинной работой, не интересные, или не способен создать ситуацию.	0-4
		Обучающийся показывает глубокое знание материала, выделяет основные проблемы, дает им	9-10

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Онтыстық Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 25стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

6	Формулировка вопросов	<p>критическую оценку.</p> <p>Обучающийся показывает знание материала; выделяет не все проблемы, которые характеризует и оценивает.</p> <p>Обучающийся показывает слабое знание материала, затрудняется в выделении проблем, но участвует в их обсуждении.</p> <p>Обучающийся плохо ориентируется в теме занятия, не способен сформулировать проблему.</p>	7-8
7.	Решение кейса	<p>Вопросы сформулированы корректно, грамотно, логично, включают все ключевые проблемы, описанные в кейсе. Постановка вопросов дает возможность принятия решений, предполагая их многовариантность и неоднозначность.</p> <p>Вопросы сформулированы грамотно, включают не все ключевые проблемы, описанные в кейсе. Постановка вопросов предполагает однозначное их решение.</p> <p>Вопросы сформулированы с ошибками, включают не все ключевые проблемы, описанные в кейсе. Постановка вопросов предполагает однозначное их решение.</p> <p>В формулировке вопросов имеются грубые ошибки. Вопросы отражают несущественную проблему, либо обучающийся затрудняется сформулировать вопрос.</p>	9-10
		<p>Обучающийся правильно оценивает ситуацию, анализирует все аспекты проблемы и выделяет из них наиболее важные. Все цифры и факты подтверждает расчетами и ссылками на источники. Отвечает на все поставленные вопросы, предлагает оптимальные и альтернативные варианты решения проблем, представленных в кейсе. Убедительно аргументирует свое решение, строит прогноз по позитивному и негативному сценарию.</p> <p>Обучающийся оценивает ситуацию, анализирует проблемы и выделяет из них важные. Цифры и факты подтверждает расчетами и ссылками на источники. Отвечает на все поставленные вопросы, но допускает неточности. Предлагает альтернативный вариант решения проблем. Аргументирует свое решение.</p> <p>Обучающийся оценивает ситуацию, анализирует проблемы. Отвечает на поставленные вопросы не полностью, допускает неточности и принципиальные ошибки. Затрудняется в предложении альтернативных вариантов решения проблем. Слабо аргументирует свое решение.</p> <p>Обучающийся затрудняется в оценке ситуации, определении проблем, формулировке ответов. На</p>	7-8

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 2бстр. из 50		
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)			
	поставленные вопросы отвечает, допуская грубые ошибки. Не аргументирует свое решение.		
8	Подбор литературы, оформление кейса	Кейс оформлен титульным листом, с указанием темы занятия, ФИО выполнившего и проверившего. Кейс включает заголовок, описание ситуации, вопросы, поиск решений, описание результата, список использованной литературы. Приведено не менее 5 литературных источников за последние 5 лет.	9-10
		Кейс оформлен титульным листом, с указанием темы занятия, ФИО выполнившего и проверившего. Кейс содержит не все структурные подразделы (один из подразделов отсутствует). Приведено не менее 5 литературных источников, из них за последние 5 лет – 3-4.	7-8
		Кейс оформлен титульным листом, с указанием темы занятия, ФИО выполнившего и проверившего. Кейс содержит не все структурные подразделы (два отсутствуют). Приведено менее 5 литературных источников, из них за последние 5 лет – 1-2.	5-6
		Кейс оформлен титульным листом, с техническими нарушениями. Кейс содержит не все структурные подразделы (три отсутствуют). Приведено менее 5 литературных источников, из них за последние 5 лет – 0-1	0-4
9	Своевременное представление кейса и защита в срок	Кейс представлен в срок. Защита проводилась по графику.	9-10
		Кейс представлен с опозданием на 1 занятие. Защита проводилась вне графика.	7-8
		Кейс представлен с опозданием на 2 занятия. Защита проводилась вне графика.	5-6
		Кейс не представлен до рубежного контроля. Защита проводилась вне графика или не проводилась.	0-4
10	Творческий подход к работе	Работа отличается творческим подходом (кейс представлен как в бумажном/электронном виде, так в виде презентации). Обучающийся излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы. Использует критическое мышление, предлагает оригинальное оптимальное решение, которое убедительно аргументирует.	9-10
		Работа отличается творческим подходом (кейс представлен в бумажном/электронном виде и в виде презентации). Обучающийся излагает материал ясно, владеет профессиональной речью. При ответе на заданные вопросы допускает 1 непринципиальную ошибку, которую сам исправляет. Предлагает свое решение, которое	7-8

<p>ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY</p> <p>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 27стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

		<p>аргументирует.</p> <p>Работа не отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки. Предлагает свое решение, которое не аргументирует.</p> <p>Работа не отличается творческим подходом. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.</p>	5-6
		Итого	0-100
4. TBL (разработка проекта)			

№	Критерии	Описание	Баллы
1	Аннотация проекта краткая (80 - 100 слов), ясная; соответствует теме; отражает основные проблемы.	Аннотация проекта краткая (80 - 100 слов), ясная; соответствует теме; отражает основные проблемы.	18-20
	соответствует теме; отражает основные проблемы.	Аннотация проекта краткая (80 - 100 слов), понятная, но вызывает некоторые вопросы; соответствует теме, отражает не все проблемы.	15-17
		Аннотация проекта по объему не соответствует заявленному количеству знаков, не совсем понятная, вызывает ряд вопросов; соответствует теме, отражает не все проблемы.	10-14
		Аннотация проекта по объему не соответствует заявленному количеству знаков, не понятная, вызывает много вопросов; не соответствует теме, не отражает проблемы./ Аннотация полностью отсутствует	0-9
2	Описание проекта/научность, значимость, интеграция	Описаны методы исследования, обоснованы путей достижения целей.Используются научные термины, наблюдается свободное оперирование ими. Осмыслена цель и содержание проекта. Текст изложен в логической последовательности, лаконично. Используются современные методы исследований.	18-20
		Описаны методы исследования, обоснованы путей достижения целей.Недостаточно используются научные термины. Текст изложен в логической последовательности.	10-17
		Описание проекта не полное. Не используются научные термины. Текст изложен хаотично.	0-9
3	Результаты /объективность, достоверность	Результаты полностью отражают исследования, объективны, достоверны. Приводятся таблицы, рисунки, формулы. Указана применимость результатов исследований, целевые потребители результатов.	18-20
		Результаты не полностью отражают исследования, объективны, достоверны. Приводятся таблицы, рисунки, формулы.	10-17
		Результаты частично отражают исследования, не объективны, не достоверны. Не приводятся таблицы, рисунки, формулы.	0-9

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 28стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛЛАБУС)	

4	Выводы /полнота, аргументированность	Выводы сформулированы верно, аргументированы и полностью отражают результаты исследований.	18-20
		Выводы сформулированы верно, но не аргументированы и частично отражают результаты исследований.	10-17
		Выводы сформулированы не верно, не аргументированы и частично отражают результаты исследований.	0-9
5	Ссылки, литература /достоверность	Указаны наиболее актуальные публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах данных, в авторитетных изданиях. Ссылки указаны в тексте последовательно с номерами.	18-20
		Указаны публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах данных, в авторитетных изданиях. Ссылки в тексте не указаны.	10-17
		Указаны публикации/исследования, размещенные в открытом доступе в интернете. Ссылки в тексте не указаны.	0-9
		Итого	0-100

	Чек-лист для СРОП/СРО	
--	------------------------------	--

№	Критерии	Описание	Баллы
10. 2.4	Реферат	Проблемы четко сформулированы, научно обоснованы и интегрированы. Актуальность темы аргументирована.	9-10
		Проблемы сформулированы и обоснованы. Актуальность темы раскрыта.	7-8
		Проблемы частично сформулированы, не обоснованы. Актуальность темы частично раскрыта.	5-6
		Проблемы не сформулированы или поверхностно сформулированы, Актуальность темы не отражена	0-4
	Глубина раскрытия темы	Тема раскрыта полностью, при защите продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы. Используются научные термины, наблюдается свободное оперирование ими.	9-10
		Тема раскрыта, при защите продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы. Недостаточно используются научные термины. Содержание охватывает все вопросы темы.	7-8
		Тема раскрыта частично. Не используются научные термины. Содержание не охватывает все вопросы темы.	5-6
		Тема не раскрыта. Содержание не охватывает все вопросы темы. Не используются научные термины.	0-4
3	Структура и	В реферате отражены все основные разделы:	9-10

Кафедра организации и управления фармацевтического дела

Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации»
(СИЛАБУС)

Б044-40/11-
2022-23
29стр. из 50

	содержание реферата	введение (тема, цели и задачи, актуальность); основное содержание (перечень конкретных вопросов, изученных по теме); заключение (выводы и предложения); список использованной литературы. Список использованной литературы пронумерован по мере упоминания в обзоре литературы.	
		В реферате отражены все основные разделы: введение (тема, цели и задачи, актуальность); основное содержание (перечень конкретных вопросов, изученных по теме); заключение (выводы и предложения); список использованной литературы. В основной части разделы указаны в логической последовательности. Список использованной литературы пронумерован не по мере упоминания в обзоре литературы. Имеются незначительные грамматические и стилистические ошибки.	7-8
		В реферате частично отражены основные разделы. В основной части разделы указаны не в логической последовательности. Список использованной литературы пронумерован не по мере упоминания в обзоре литературы. Имеются грамматические и стилистические ошибки.	5-6
		В реферате отражены не все разделы, логическое расположение которых не соблюдается. Имеются грубые грамматические и стилистические ошибки.	0-4
4	Качество изложения материала реферата	Соблюдается логическая последовательность изложения материала, убедительность аргументации, краткость и точность формулировок. Обучающийся дает критическую оценку проблемам, излагаемым разными авторами. Приводятся таблицы, рисунки, формулы.	9-10
		Соблюдается логическая последовательность изложения материала. Обучающийся указывает проблемы, излагаемые разными авторами. Приводятся таблицы, рисунки, формулы	7-8
		Логическая последовательность изложения материала не всегда соблюдается. Обучающийся частично указывает проблемы, излагаемые разными авторами. Таблицы, рисунки, формулы приведены в недостаточном количестве.	5-6
		Логическая последовательность изложения материала частично соблюдается, или не соблюдается. Не приводятся или недостаточно приводятся таблицы, рисунки, формулы.	0-4
5	Формулировка выводов	Выводы сформулированы верно, аргументированы.	9-10
		Выводы сформулированы верно, но не полностью аргументированы.	7-8
		Выводы сформулированы не полно, не достаточно	5-6

ONTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»		
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 30стр. из 50		
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)			
	аргументированы		
	Выводы сформулированы не верно, не аргументированы.		
6	Подбор и использование литературы	<p>Указаны наиболее актуальные публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных, в авторитетных изданиях. Ссылки указаны в тексте последовательно с номерами.</p> <p>Указаны публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных из ограниченного числа источников. Ссылки в тексте указаны последовательно с номерами.</p> <p>Указаны однотипные публикации/исследования, размещенные в открытом доступе в интернете. Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме реферата. Ссылки в тексте не указаны.</p> <p>Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме проекта. Ссылки в тексте не указаны.</p>	9-10 7-8 5-6 0-4
7.	Количество литературных источников	<p>В реферате использовано не менее 5 литературных источников за последние 5 лет.</p> <p>В реферате использовано не менее 5 литературных источников, но из них 3- 4 за последние 5 лет.</p> <p>В реферате использовано менее 5 литературных источников, из них 1-2 за последние 5 лет.</p> <p>В реферате использовано менее 5 литературных источников, из них нет источников за последние 5 лет.</p>	9-10 7-8 5-6 0-4
8	Соответствие оформления реферата предъявляемым требованиям	<p>Реферат выполнен аккуратно, представлен не менее чем на 10 страницах машинописного текста, формат А 4, шрифт TimesNewRoman, размер шрифта 14, поля сверху, справа, снизу по 2 см, слева 3 см. Соблюдаются технические требования к оформлению реферата.</p> <p>Реферат выполнен аккуратно, представлен не менее чем на 10 страницах машинописного текста, формат А 4, шрифт TimesNewRoman, размер шрифта 14, поля сверху, справа, снизу по 2 см, слева 3 см. Технические требования к оформлению проекта соблюдены не полностью.</p> <p>Реферат выполнен не аккуратно, представлен менее чем на 10 страницах машинописного текста, формата А 4. Шрифт TimesNewRoman, размер шрифта и поля сверху, справа, снизу не соответствуют. Технические требования к оформлению проекта соблюдены частично.</p>	9-10 7-8 5-6

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 31стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛЛАБУС)	

9. Своевременное представление реферата и защита в срок	<p>Реферат выполнен не аккуратно, представлен менее чем на 10 страницах машинописного текста, формата А 4. Шрифт, размер шрифта и поля сверху, справа, снизу не соответствуют. Технические требования к оформлению проекта не соблюдены.</p>	0-4
	<p>Реферат представлен в срок. Защита проводилась по графику.</p>	9-10
	<p>Реферат представлен с опозданием на 1 занятие. Защита проводилась вне графика.</p>	7-8
	<p>Реферат представлен с опозданием на 2 занятия. Защита проводилась вне графика.</p>	5-6
	<p>Реферат не представлен до рубежного контроля. Защита проводилась вне графика или не проводилась.</p>	0-4
10. Творческий подход к работе, качество доклада	<p>Работа отличается творческим подходом, оригинальным решением проблемы. При защите реферата текст не читает, а рассказывает. Излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, убедительно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно на все заданные вопросы.</p>	9-10
	<p>Работа отличается творческим подходом. При защите реферата текст не читает, а рассказывает. При ответе на заданные вопросы допускает 1 непринципиальную ошибку, которую сам исправляет.</p>	7-8
	<p>Работа не отличается творческим подходом. При защите реферата текст читает. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки.</p>	5-6
	<p>Работа не отличается творческим подходом. При защите реферата текст читает. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.</p>	0-4

Итого 0-

100

10. 2.5	Презентация		
	№	Критерии	Описание
	1	Определение проблемной ситуации и актуальности темы	Проблемы четко сформулированы, научно обоснованы и интегрированы. Актуальность темы аргументирована.
			Проблемы сформулированы и обоснованы. Актуальность темы раскрыта.
			Проблемы частично сформулированы, не обоснованы. Актуальность темы частично раскрыта.
			Проблемы не сформулированы или поверхностно сформулированы, Актуальность темы не отражена
			9-10
			7-8
			5-6
			0-4

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11- 2022-23 32стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛЛАБУС)		
2	Глубина раскрытия темы	Тема раскрыта полностью, при защите продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы. Используются научные термины, наблюдается свободное оперирование ими.
		Тема раскрыта, при защите продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы. Недостаточно используются научные термины. Содержание охватывает все вопросы темы.
		Тема раскрыта частично. Не используются научные термины. Содержание не охватывает все вопросы темы.
		Тема не раскрыта. Содержание не охватывает все вопросы темы. Не используются научные термины.
3	Структура и содержание презентации	Презентация включает в себя основные разделы: титульный слайд, план презентации, ключевые слайды, список источников, заключительный слайд. Слайды располагаются в логической последовательности.
		В презентации отсутствует один из разделов. Слайды располагаются в логической последовательности.
		В презентации отсутствует два раздела. Расположение слайдов не соответствует логической последовательности.
		В презентации отсутствует три раздела и более. Расположение слайдов хаотично.
4	Качество изложения материала презентации	Соблюдается логическая последовательность изложения материала, убедительность аргументации, краткость и точность формулировок. Обучающийся дает критическую оценку проблемам, излагаемым разными авторами. Активно поддерживается контакт с аудиторией. Соблюдается регламент доклада – 15 минут.
		Соблюдается логическая последовательность изложения материала, приводятся аргументы. Обучающийся описывает проблемы, излагаемым разными авторами. Поддерживается контакт с аудиторией. Соблюдается регламент доклада – 15 минут.
		Не всегда соблюдается логическая последовательность изложения материала, не достаточно приводится аргументов. Обучающийся описывает проблемы, излагаемым разными авторами. Частично поддерживается контакт с аудиторией. Не соблюдается регламент доклада.
		Не соблюдается логическая последовательность изложения материала. Обучающийся затрудняется в приведении аргументов и в описании проблем. Не поддерживается контакт с аудиторией. Не

ONTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 33стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

			соблюдается регламент доклада.	
5	Формулировка выводов	Выводы сформулированы верно, аргументированы.	9-10	
		Выводы сформулированы верно, но не полностью аргументированы.	7-8	
		Выводы сформулированы не полно, не достаточно аргументированы	5-6	
		Выводы сформулированы не верно, не аргументированы.	0-4	
6	Подбор и использование литературы	Указаны наиболее актуальные публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных, в авторитетных изданиях. Ссылки указаны в тексте последовательно с номерами.	9-10	
		Указаны публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных из ограниченного числа источников. Ссылки в тексте указаны последовательно с номерами.	7-8	
		Указаны однотипные публикации/исследования, размещенные в открытом доступе в интернете. Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме реферата. Ссылки в тексте не указаны.	5-6	
		Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме проекта. Ссылки в тексте не указаны.	0-4	
7.	Количество литературных источников	В презентации использовано не менее 5 литературных источников за последние 5 лет.	9-10	
		В презентации использовано не менее 5 литературных источников, но из них 3- 4 за последние 5 лет.	7-8	
		В презентации использовано менее 5 литературных источников, из них 1-2 за последние 5 лет.	5-6	
		В презентации использовано менее 5 литературных источников, из них нет источников за последние 5 лет.	0-4	
8	Соответствие оформления презентации	Количество слайдов 15-20. Соблюдается единый стиль оформления. На одном слайде использовано не более трех цветов: для фона, заголовка и текста. Шрифты для заголовков – не менее 24, для информации – не менее 18. Надписи располагаются под картинками (рисунками), названия таблиц – сверху. Слайды эстетичны, диаграммы и рисунки привлекательны, содержательны и интересны. Использованы возможности компьютерной анимации. Заголовки привлекают внимание аудитории. Слайды содержательные и лаконичные, не перегружены информацией. На каждом слайде	9-10	

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»	
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 34стр. из 50	
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)		
<p>отражена 1 закоченная мысль,использованы короткие слова и предложения. Текст легко читается, цвет и фон сочетается с графическими элементами, рисунки и таблицы размещены корректно, все гиперсылки работают.</p> <p>Количество слайдов 10-14. Соблюдается единый стиль оформления. На одном слайде использовано не более трех цветов: для фона, заголовка и текста. Шрифты для заголовков и информации соответствуют требованиям. Имеются незначительные нарушения в расположении картинок (рисунков), таблиц и диаграмм. Заголовки привлекают внимание аудитории. На каждом слайде отражена 1 закоченная мысль. Текст легко читается, все гиперсылки работают.</p> <p>Количество слайдов 7-9. Не всегда соблюдается единый стиль оформления. На одном слайде использовано более трех цветов. Шрифты для заголовков и информации частично соответствуют требованиям. Имеются нарушения в расположении картинок (рисунков), таблиц и диаграмм. Слайды перегружены информацией. Текст не всегда легко читается, гиперсылки частично не работают.</p> <p>Количество слайдов 5-6. Не соблюдается единый стиль оформления. На одном слайде использовано более трех цветов. Шрифты для заголовков и информации не соответствуют требованиям. Имеются нарушения в расположении картинок (рисунков), таблиц и диаграмм. Слайды перегружены информацией. Текст не всегда легко читается, гиперсылки частично не работают.</p>	7-8	
<p>9. Своевременное представление презентации и защита в срок</p>	<p>Презентация представлена в срок. Защита проводилась по графику.</p> <p>Презентация представлена с опозданием на 1 занятие. Защита проекта проводилась вне графика.</p> <p>Презентация представлена с опозданием на 2 занятия. Защита реферата проводилась вне графика.</p> <p>Презентация не представлена до рубежного контроля. Защита презентации проводилась вне графика или не проводилась.</p>	9-10
<p>10. Творческий подход к работе, качество доклада</p>	<p>Работа отличается творческим подходом, оригинальным решением проблемы. При защите презентации текст не читает, а рассказывает и интерпретирует. Приводит примеры. Излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, убедительно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы.</p> <p>Работа отличается творческим подходом. При защите текст презентации не читает, а</p>	9-10
	7-8	

ONTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 35стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

			рассказывает. При ответе на заданные вопросы допускает 1 непринципиальную ошибку, которую сам исправляет.	
			Работа не отличается творческим подходом. При защите презентации текст читает. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки.	5-6
			Работа не отличается творческим подходом. При защите реферата текст читает. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.	0-4
			Итого	0-100

10. 2.6	Эссе		
№	Критерии	Описание	Баллы
1	Выбор заголовка	Заголовок эссе краткий, но информативный, привлекает внимание. Содержание эссе соответствует заявленной теме.	9-10
		Заголовок эссе немного длинный. Содержание эссе соответствует заявленной теме.	7-8
		Заголовок длинный, малоинформационный. Содержание эссе частично соответствует заявленной теме.	5-6
		Заголовок эссе плохо отражает содержание работы, громоздкий. Содержание эссе не соответствует заявленной теме.	0-4
2	Определение проблемной ситуации и актуальности темы	Проблема четко сформулирована, обоснована и интегрирована.	9-10
		Проблема сформулирована и обоснована.	7-8
		Проблема частично сформулирована, не обоснована.	5-6
		Проблема не сформулирована или поверхностно сформулирована.	0-4
3	Глубина раскрытия проблемы в рамках изучаемой темы	Проблема раскрыта полностью, продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы. Обучающийся объясняет свое понимание, используя в качестве доказательства примеры из подобранный литературы.	9-10
		Проблема раскрыта, продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы.	7-8
		Проблема раскрыта частично, продемонстрированы слабые знания в рамках изучаемой программы.	5-6
		Проблема не раскрыта или раскрыта частично, обучающийся слабо ориентируется в рамках изучаемой программы.	0-4
4	Умение формулировать собственные	Обучающийся (автор) четко и грамотно формулирует мысли, структурирует информацию, использует основные понятия, выделяет причинно-	9-10

ONTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 3бстр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

5	мысли и структурировать информацию	<p>следственные связи, иллюстрирует опыт соответствующими примерами, аргументирует свои выводы, показывает эрудированность и информированность.</p> <p>Обучающийся (автор) грамотно формулирует мысли, структурирует информацию, использует основные понятия, аргументирует свои выводы, показывает информированность.</p> <p>Обучающийся (автор) слабо формулирует мысли, использует основные понятия, аргументирует свои выводы.</p> <p>Обучающийся (автор) мало способен сформулировать мысли и аргументировать свои выводы.</p>	7-8
			5-6
			0-4
			9-10
6.	Качество изложения материала	<p>Наличие композиционной цельности, части высказывания логически связаны, мысль последовательно развивается. Соблюдается краткость и точность формулировок, непринужденность и легкость изложения. Демонстрируется умение идти от частного к общему, от общего к частному. Представленные аргументы веские и убедительные. Присутствует авторская оценка темы и выбранной проблемы. Грамматические и стилистические ошибки отсутствуют, или присутствуют в незначительном количестве.</p> <p>Наличие композиционной цельности, части высказывания логически связаны. Соблюдается краткость формулировок. Представлены веские аргументы. Присутствует авторская оценка темы. Грамматические и стилистические ошибки присутствуют в незначительном количестве.</p> <p>Части эссе логически мало связаны. Не соблюдается краткость и точность формулировок. Аргументы представлены в малом количестве. Авторская оценка темы слабая. Грамматические и стилистические ошибки присутствуют в большом количестве.</p> <p>Части эссе логически не связаны. Не соблюдается краткость и точность формулировок. Аргументы не представлены, или представлены в незначительном количестве. Авторская оценка темы отсутствует. Грамматические и стилистические ошибки присутствуют в большом количестве.</p>	7-8
		5-6	
		0-4	
		9-10	
6.	Формулировка выводов	<p>Выводы сформулированы верно, аргументированы из разных источников, присутствует активная позиция автора.</p> <p>Выводы сформулированы верно, но не полностью аргументированы, присутствует позиция автора.</p> <p>Выводы сформулированы не полностью,</p>	7-8
		5-6	

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 37стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

			<p>недостаточно аргументированы, позиция автора слабо прослеживается.</p> <p>Выводы сформулированы не верно, не аргументированы, позиция автора отсутствует.</p>	0-4
				9-10
			<p>Указаны наиболее актуальные публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных, в авторитетных изданиях. Ссылки указаны в тексте последовательно с номерами. Список использованной литературы пронумерован по мере упоминания в эссе и включает не менее 5 литературных источников за последние 5 лет.</p> <p>Указаны публикации/исследования, размещенные в полнотекстовых базах, данных из ограниченного числа источников. Ссылки в тексте указаны последовательно с номерами в количествене менее 5 литературных источников, но из них только 3 - 4 за последние 5 лет.</p> <p>Указаны однотипные публикации/исследования, размещенные в открытом доступе в интернете. Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме реферата. Использовано менее 5 литературных источников, из них только 1-2 за последние 5 лет. Ссылки в тексте не указаны.</p> <p>Практически не используются полнотекстовые базы данных, авторитетные издания. Большая часть источников не относится к теме проекта. Использовано менее 5 литературных источников, из них нет источников за последние 5 лет. Ссылки в тексте не указаны.</p>	7-8
				5-6
				0-4
				9-10
			<p>Эссе выполнено аккуратно, представлено в формате А 4, шрифт Times New Roman, размер шрифта 14, поля сверху, справа, снизу по 2 см, слева 3 см. Количество страниц - от 2 до 5 печатных страниц (от 300 до 1000 слов). В эссе отражены все основные разделы: вводная часть - 10% от объема всей работы (осмысливание предложенной темы, ее актуальность, выделение проблемы, формулирование идеи эссе); основное содержание - 80% (мысли автора эссе (тезис/тезисы), аргументация авторской позиции, авторская оценка темы и выбранной проблемы); заключение - 10% от объема всей работы (выводы и предложения); список использованной литературы.</p> <p>Эссе выполнено аккуратно, но имеются некоторые технические недочеты в оформлении. В количестве страниц (либо букв) отмечаются незначительные отклонения. В эссе отражены все основные разделы, но имеются небольшие отклонения в</p>	7-8

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 38стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

9. 10.	Своевременное представление эссе и защита в срок Творческий подход к работе, качество доклада	<p>пропорциях разделов.</p> <p>В эссе имеются технические недочеты в оформлении. В количестве страниц (либо букв) отмечаются значительные отклонения. В эссе отражены не все основные разделы.</p> <p>Эссе выполнено неаккуратно, имеются значительные технические недочеты в оформлении. В количестве страниц (либо букв) отмечаются существенные отклонения, отражены не все основные разделы, пропорции не соблюдаются.</p>	5-6
		<p>Эссе представлен в срок. Защита проводилась по графику.</p> <p>Эссе представлено с опозданием на 1 занятие. Защита проводилась вне графика.</p> <p>Эссе представлено с опозданием на 2 занятия. Защита проводилась вне графика.</p> <p>Эссе не представлено до рубежного контроля. Защита проводилась вне графика или не проводилась.</p>	9-10
		<p>Эссе представлено с опозданием на 1 занятие. Защита проводилась вне графика.</p> <p>Эссе представлено с опозданием на 2 занятия. Защита проводилась вне графика.</p> <p>Эссе не представлено до рубежного контроля. Защита проводилась вне графика или не проводилась.</p>	7-8
		<p>Эссе представлено с опозданием на 2 занятия. Защита проводилась вне графика.</p> <p>Эссе не представлено до рубежного контроля. Защита проводилась вне графика или не проводилась.</p>	5-6
		<p>Эссе не представлено до рубежного контроля. Защита проводилась вне графика или не проводилась.</p>	0-4
		<p>Продемонстрирован индивидуальный и творческий подход. Присутствует оригинальность (интересные сцепления, неожиданные повороты), новизна выводов. Уверенно и безошибочно на все заданные вопросы.</p>	9-10
		<p>Работа отличается творческим подходом, имеются нестандартные решения. При ответе на заданные вопросы допускает 1 непринципиальную ошибку, которую сам исправляет.</p>	7-8
		<p>Работа не отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки.</p>	5-6
		<p>Работа не отличается творческим подходом. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.</p>	0-4
		Итого	0-100

10. 2.7 Составление тестовых заданий

№	Критерии	Описание	Баллы
1	Соответствие тестовых заданий содержанию темы занятия	Тестовые задания полностью адекватны/валидны содержанию темы занятия. Для создания тестов использованы актуальные источники: учебная литература, законодательно-нормативные акты, справочный материал, доступные для использования.	9-10
		Тестовые задания адекватны/валидны содержанию темы занятия. Для создания тестов использована актуальная учебная литература.	7-8
		Тестовые задания не полностью адекватны/валидны содержанию темы занятия, встречаются тесты,	5-6

ONTUSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 39стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

2	Глубина раскрытия темы	<p>задания которых составлены не по теме занятия. Для создания тестов использованы как актуальные, так и устаревшие источники.</p> <p>Тестовые задания частично адекватны/валидны содержанию темы занятия, либо все задания составлены не по теме занятия. Для создания тестов использована устаревшая учебная литература, либо учебная литература других стран, различающаяся по ключевым вопросам.</p>	0-4
		<p>Тема раскрыта полностью, при защите обучающимся продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы. Использовались научные термины, свободное оперирование ими.</p> <p>Тема раскрыта, при защите продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы. Недостаточно используются научные термины. Содержание охватывает все вопросы темы.</p>	9-10
		<p>Тема раскрыта частично. Не используются научные термины. Содержание не охватывает все вопросы темы.</p>	7-8
		<p>Тема не раскрыта. Содержание не охватывает все вопросы темы. Не используются научные термины.</p>	5-6
		<p>Работа включает не менее 10 тестовых заданий. Тесты содержат вопросы закрытого типа разного уровня сложности. В одном тестовом задании содержится одна задача одного уровня сложности, с одним правильным ответом. Все задания имеют пять вариантов ответов, один из которых является правильным и четыре неправильных. Тестовые задания не повторяются.</p>	0-4
3	Структура тестов	<p>Работа включает 7-8 тестовых заданий. Тесты содержат вопросы закрытого типа одного уровня сложности. Все задания имеют пять вариантов ответов, один из которых является правильным и четыре неправильных. Тестовые задания не повторяются.</p>	18-20
		<p>Работа включает 5-6 тестовых заданий. Тесты содержат вопросы закрытого типа одного уровня сложности. Задания включают разное количество вариантов ответов. Тестовые задания повторяются.</p>	14-17
		<p>Работа включает до 5 тестовых заданий. Тесты содержат вопросы закрытого типа одного уровня сложности. Задания включают разное количество вариантов ответов. Тестовые задания повторяются.</p>	10-13
		<p>Текст задания и ответов ясный и однозначный. Нет вариантов ответов типа «все ответы верны», «нет правильного ответа», «все, кроме», «не относится». Правильность вариантов ответов не вызывает сомнений. Дестракторы гомогенны, правдоподобны</p>	0-9
4	Качество составления тестов		18-20

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 40стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

			<p>и примерно той же длины, что и правильный ответ. Все варианты ответов корректные, без громоздких словесных конструкций и грамматически согласованы с основной частью задания. Задание содержит только одну законченную мысль. Соблюдается логическая форма высказывания, краткость и точность формулировок, без лишней детализации.</p>	
			<p>Текст задания и ответов однозначный. Редко встречаются варианты ответов типа «все ответы верны», «нет правильного ответа», «все, кроме», «не относится». Правильность вариантов ответов не вызывает сомнений. Дистракторы гомогенны, правдоподобны и примерно той же длины, что и правильный ответ. Не все варианты ответов корректные и грамматически согласованы с основной частью задания. Задание содержит только одну законченную мысль. Соблюдается логическая форма высказывания. Встречаются тесты с детализацией формулировок, громоздкими словесными конструкциями.</p>	14-17
			<p>Текст задания и ответов не всегда однозначный. Встречаются варианты ответов типа «все ответы верны», «нет правильного ответа», «все, кроме», «не относится». Правильность вариантов ответов иногда вызывает сомнения. Дистракторы не все правдоподобны и различаются длиной с правильным ответом. Не все варианты ответов корректные и грамматически согласованы с основной частью задания. Не соблюдается логическая форма высказывания. Встречаются тесты с детализацией формулировок, громоздкими словесными конструкциями.</p>	10-13
			<p>Текст задания и ответов не однозначный. Очень часто встречаются варианты ответов типа «все ответы верны», «нет правильного ответа», «все, кроме», «не относится». Правильность вариантов ответов вызывает сомнения. Дистракторы не все правдоподобны и различаются длиной с правильным ответом. Не все варианты ответов корректные и грамматически согласованы с основной частью задания. Не соблюдается логическая форма высказывания. Встречаются тесты с детализацией формулировок, громоздкими словесными конструкциями.</p>	0-9
5.	Подбор литературы		Использовано не менее 5 литературных источников за последние 5 лет.	9-10
			Использовано не менее 5 литературных источников с глубиной охвата до 10 лет.	7-8
			Использовано менее 5 литературных источников	5-6

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 41стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

6.	Соответствие оформления тестов	декатилетней давности. Источники не указаны, либо использовано менее 5 литературных источников двадцатилетней давности.	0-4
		Оформление включает титульный лист с указанием номера и названия темы, ФИО составителя и ФИО проверившего, не менее 10 тестовых вопросов с 5 дектракторами, список используемой литературы.	9-10
		Оформление включает титульный лист с указанием номера и названия темы, ФИО составителя и ФИО проверившего, 7-8 тестовых вопросов с 5 дектракторами, список используемой литературы.	7-8
		Оформление включает титульный лист с указанием номера и названия темы, ФИО составителя и ФИО проверившего, 7-8 тестовых вопросов, список используемой литературы. Количество дектракторов, варьирует.	5-6
		Есть недостатки в оформлении. Количество дектракторов варьирует.	0-4
7.	Своевременное представление тестов и защита в срок	Тесты представлены в срок. Защита проводилась по графику.	9-10
		Тесты представлены с опозданием на 1 занятие. Защита тестов проводилась вне графика.	7-8
		Тесты представлены с опозданием на 2 занятия. Защита тестов проводилась вне графика.	5-6
		Тесты не представлены до рубежного контроля. Защита тестов проводилась вне графика или не проводилась.	0-4
8.	Творческий подход к работе	Работа отличается творческим подходом (тесты представлены в бумажном/электронном виде, в игровой форме), оригинальным решением ситуации. Излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, убедительно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы.	9-10
		Работа отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1 непринципиальную ошибку, которую сам исправляет.	7-8
		Работа не отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки.	5-6
		Работа не отличается творческим подходом. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.	0-4
Итого			0-100

5. Составление/решение ситуационных задач

№	Критерии	Описание	Баллы
----------	-----------------	-----------------	--------------

<p style="text-align: center;">ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA АКАДЕМИЯСЫ</p> <p style="text-align: center;">«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>			 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
Кафедра организации и управления фармацевтического дела			Б044-40/11- 2022-23 42стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)			
1	Соответствие ситуационных задач содержанию темы занятия	Ситуационные задачи полностью адекватны/валидны содержанию темы занятия. Для создания задач использованы актуальные источники: учебная литература, научные публикации, законодательно-нормативные акты, справочный материал.	9-10
		Ситуационные задачи адекватны/валидны содержанию темы занятия. Для создания задач использована актуальная учебная литература.	7-8
		Ситуационные задачи не полностью адекватны/валидны содержанию темы занятия, встречаются задачи, составлены не по теме занятия. Для создания задач использованы как актуальные, так и устаревшие источники.	5-6
		Ситуационные задачи частично адекватны/валидны содержанию темы занятия, либо все составлены не по теме занятия. Для создания задач использованы устаревшие источники, либо законодательство других стран.	0-4
2	Информация, глубина раскрытия темы	Подобрана необходимая и интересная информация. Тема раскрыта полностью. Обучающимся продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы.	9-10
		Подобрана необходимая информация. Тема раскрыта, при защите продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы.	7-8
		Информации подобрано недостаточно. Тема раскрыта частично, при защите продемонстрированы слабые знания в рамках изучаемой программы.	5-6
		Тема не раскрыта. Обучающийся плохо ориентируется в вопросах темы занятия. Либо ситуационные задачи не выполнены.	0-4
3	Фабула, история	Самостоятельно составляет ситуационную задачу, за основу которой берет реальные, интересные, из практической деятельности ситуации.	9-10
		Самостоятельно составляет ситуационную задачу, за основу которой берет реальные ситуации, но малозначимые.	7-8
		Самостоятельно составляет ситуационную задачу, за основу которой берет ситуации, связанные с рутинной работой, не предполагающие оригинального решения.	5-6
		С трудом составляет ситуационную задачу, за основу которой берет ситуации, связанные с рутинной работой, не интересные, или не способен создать ситуацию.	0-4
4	Выделение основных проблем	Обучающийся показывает глубокое знание материала, выделяет основные проблемы, дает им критическую оценку.	9-10
		Обучающийся показывает знание материала; выделяет не все проблемы, которые характеризует и оценивает.	7-8
		Обучающийся показывает слабое знание материала, затрудняется в выделении проблем, но участвует в их обсуждении.	5-6
		Обучающийся плохо ориентируется в теме занятия, не способен сформулировать проблему.	0-4
5	Формул	Вопросы сформулированы корректно, грамотно, логично,	9-10

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 43стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

6.	Проверка вопросов в	<p>включают все ключевые проблемы, описанные в ситуационной задаче. Постановка вопросов дает возможность принятия решений, предполагая их многовариантность и неоднозначность.</p> <p>Вопросы сформулированы грамотно, включают не все ключевые проблемы, описанные в ситуационной задаче. Постановка вопросов предполагает однозначное их решение.</p> <p>Вопросы сформулированы с ошибками, включают не все ключевые проблемы, описанные в ситуационной задаче. Постановка вопросов предполагает однозначное их решение.</p> <p>В формулировке вопросов имеются грубые ошибки. Вопросы отражают несущественную проблему, либо обучающийся затрудняется сформулировать вопрос.</p>	7-8
		<p>Обучающийся правильно оценивает ситуацию, предлагает наиболее оптимальные пути решения проблем, представленных в ситуационной задаче, убедительно аргументирует свое решение.</p> <p>Обучающийся оценивает ситуацию, предлагает свои пути решения проблем, представленных в ситуационной задаче, частично аргументирует свое решение.</p> <p>Обучающийся допускает ошибки в оценке ситуации, предлагает свои пути решения проблем, частично аргументирует свое решение.</p> <p>Обучающийся допускает грубые ошибки в оценке ситуации, предлагает свои пути решения проблем, не аргументирует свое решение, либо затрудняется в решении.</p>	18-20 14-17 10-13 0-9
		<p>Использовано не менее 5 литературных источников за последние 5 лет. Ситуационные задачи оформлены титульным листом, с указанием темы, ФИО выполнившего и проверившего, лист с условием и вопросами ситуационной задачи, если необходимо, то с таблицами, графиками, диаграммами. Обучающийся указывает свое решение, список использованной литературы.</p> <p>Использовано не менее 5 литературных источников (менее 5 за последние 5 лет). Ситуационные задачи оформлены титульным листом, с указанием темы, ФИО выполнившего и проверившего, лист с условием и вопросами ситуационной задачи. Обучающийся указал свое решение, список использованной литературы.</p> <p>Использовано менее 5 литературных источников сроком издания более 5 лет. Ситуационные задачи оформлены титульным листом, с указанием темы, ФИО выполнившего и проверившего, лист с условием и вопросами ситуационной задачи. Обучающийся указал свое решение, список использованной литературы.</p> <p>Источники литературы не указаны, либо указано менее 5 литературных источников сроком издания более 5 лет. Нет титульного листа, либо есть, но на нем не указана тема занятия. Обучающийся указал неверное решение, либо решение отсутствует.</p>	9-10 7-8 5-6 0-4

<p style="text-align: center;"> ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ </p>  <p style="text-align: center;"> SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия» </p>				
Кафедра организации и управления фармацевтического дела			Б044-40/11- 2022-23 44стр. из 50	
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)				
8.	Своевременное представление ситуационных задач и защита в срок	Ситуационные задачи представлены в срок. Защита проводилась по графику.	9-10	
		Ситуационные задачи представлены с опозданием на 1 занятие. Защита задач проводилась вне графика.	7-8	
		Ситуационные задачи представлены с опозданием на 2 занятия. Защита задач проводилась вне графика.	5-6	
		Ситуационные задачи не представлены до рубежного контроля. Защита задач проводилась вне графика или не проводилась.	0-4	
9.	Творческий подход к работе	Работа отличается творческим подходом (задачи представлены в бумажном/электронном виде, в игровой форме). Обучающийся излагает материал четко, ясно, логично, грамотно, владеет профессиональной речью. Уверенно и безошибочно отвечает на все заданные вопросы. Использует критическое мышление, предлагает оригинальное и оптимальное решение, которое убедительно аргументирует.	9-10	
		Работа отличается творческим подходом (задачи представлены в бумажном/электронном виде, в игровой форме). Обучающийся излагает материал ясно, владеет профессиональной речью. При ответе на заданные вопросы допускает 1 непринципиальную ошибку, которую сам исправляет. Предлагает свое решение, которое аргументирует.	7-8	
		Работа не отличается творческим подходом. При ответе на заданные вопросы допускает 1-2 принципиальные ошибки. Предлагает свое решение, которое не аргументирует.	5-6	
		Работа не отличается творческим подходом. Не способен ответить на вопросы, либо допускает грубые ошибки.	0-4	
		Итого	0-100	
<p>Чек – лист для промежуточной аттестации</p> <p>10. Рубежный контроль: коллоквиум(устный ответ)/тестирование</p>				
<p>- Устный ответ (коллоквиум)</p>				
№	Критерии	Описание	Баллы	
1	Полнота и глубина устного ответа	Вопрос раскрыт полностью. Обучающимся продемонстрированы глубокие знания, выходящие за рамки изучаемой программы. Обучающийся выделяет основные проблемы, дает им критическую оценку.	45-60	
		Вопрос раскрыт. Обучающимся продемонстрированы знания в рамках изучаемой программы. Обучающийся выделяет основные проблемы, дает им оценку.	35-44	
		Вопрос раскрыт не полностью. Обучающимся продемонстрированы слабые знания в рамках изучаемой программы.	25-34	
		Вопрос раскрыт частично или не раскрыт. Обучающимся продемонстрированы очень слабые знания в рамках изучаемой программы.	0-24	
2.	Точность и	Обучающийся правильно оценивает ситуацию,	27-30	

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA 1979	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)		2022-23 45стр. из 50

		<p>обоснованность ответа</p>	<p>анализирует все аспекты, отвечает на поставленный вопрос обоснованно и точно. Убедительно аргументирует свой ответ, ссылаясь на учебную и научную литературу, нормативно-правовые акты.</p>		
		<p>Обучающийся правильно оценивает ситуацию, отвечает на поставленный вопрос обоснованно, аргументирует свой ответ, ссылаясь на учебную и научную литературу, нормативно-правовые акты. Но допускает неточности.</p>			
		<p>Обучающийся затрудняется в оценке ситуации, отвечает на поставленный вопрос, допуская принципиальные ошибки и не аргументирует свое решение.</p>			
		<p>Обучающийся затрудняется в оценке ситуации и формулировке ответов. На поставленные вопросы отвечает, допуская грубые ошибки. Не аргументирует свое решение.</p>			
Итого			0-60		

- Тестирование

№	Критерии	Оценка
1	90-100 % правильных ответов	36-40
2	70-89 % правильных ответов	28-35
3	50-69 % правильных ответов	20-27
4	менее 50% правильных ответов	0-19
Итого		0-40

Примечание: в рубежном контроле, состоящем из устного ответа и тестирования, устный ответ составляет 60%, а тестирование – 40% от общей оценки.

Многобалльная система оценка знаний

Оценка по буквенной системе	Цифровой эквивалент баллов	Процентное 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	
FX	0,5	25-49	Неудовлетворительно
F	0	0-24	

11. Учебные ресурсы

Электронные ресурсы, включая, но 1. Электронная библиотека ЮКМА - <https://e->

<p>ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY</p> <p>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 4бстр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛЛАБУС)	
<p>не ограничиваясь ими: базы данных, анимации симуляторы, профессиональные блоги, веб-сайты, другие электронные справочные материалы (например, видео, аудио, дайджесты)</p>	<p>lib.skma.edu.kz/genres</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Республикаанская межвузовская электронная библиотека (РМЭБ) – http://rmebrk.kz/ 3. Цифровая библиотека «Aknurpress» - https://www.aknurpress.kz/ 4. Электронная библиотека «Эпиграф» - http://www.elib.kz/ 5. Эпиграф - портал мультимедийных учебников https://mbook.kz/ru/index/ 6. ЭБС IPR SMART https://www.iprbookshop.ru/auth 7. информационно-правовая система «Зан» - https://zan.kz/ru 8. Medline Ultimate EBSCO 9. eBook Medical Collection EBSCO Scopus - https://www.scopus.com/
Электронные учебники	<ol style="list-style-type: none"> 1. Шертаева, К. Д., Мамытбаева К.Ж. Фармацевтикалық маркетинг : оқулық / ҚР ДС және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Электрон. текстовые дан. - Шымкент: [б. и.], 2016. - эл. опт. диск (CD-ROM)(1.17Мб). 2. Шопабаева А.Р. Фармакоэкономика. Оқу құралы. 2019 ЦБ Aknurpress https://aknurpress.kz/reader/web/1374 3. Арыстанов, Ж. М. Менеджмент және маркетинг негіздері : тжКБ үшін оқу құралы / Ж. М. Арыстанов. — Алматы, Саратов : EDP Hub (Идиши Хаб), Профобразование, 2024. — 205 с. https://www.iprbookshop.ru/141747 4. Тулемисов С.К., Жакипбеков К.С. Основные аспекты проектного менеджмента при создании фармацевтического производства готовых лекарственных форм. Монография. 2017 Aknurpress / https://aknurpress.kz/reader/web/1562 5. Мусина Н.С., Сыздыкова К.Ш., Тулебаев Ж.С., Мауkenова А.А. Экономика и маркетинг в фармации. Учебное пособие. 2017 Aknurpress https://aknurpress.kz/reader/web/1857 6. Арыстанов Ж.М. Фармация саласындағы менеджмент негіздері. 7. Ж.М. Арыстанов. - Алматы: Эверо, 2020. https://elib.kz/ru/search/read_book/175/ 8. Фармацевтический маркетинг : учебное пособие / Н. И. Суслов, А. А. Чурин, М. Е. Добрусина, Е. А. Лосев ; под редакцией Л. Д. Быстрицкого. — 2-е изд. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2024. — 318 с. https://www.iprbookshop.ru/147311 9. Маркетинговый анализ медицинских изделий и парофармацевтической продукции : учебное пособие / составители Ж. В. Мироненкова [и др.]. — Москва : Издательство «Перо», 2023. — 95 с.: https://www.iprbookshop.ru/137690 10. Управление и экономика фармации : сборник ситуационных задач с алгоритмами решений для студентов 4-6 курсов, обучающихся по специальности 060301 - Фармация / составители О. А. Журавская, Г. В. Бельчикова. — Самара : РЕАВИЗ, 2012. :-

<p>ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY</p> <p>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 47стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	
	https://www.iprbookshop.ru/18426
Лабораторные/физические ресурсы	11. Основы фармацевтического менеджмента : учебно-методическое пособие / А. Н. Саньков, М. Р. Дударенкова, А. С. Цыбина, Ю. У. Нигматуллина. — Оренбург : Оренбургская государственная медицинская академия, 2013. — 74 с. https://www.iprbookshop.ru/51469
Специальные программы	
Журналы (электронные журналы)	
Литература	<p>Основная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> Фармацевтический маркетинг : учебник / под ред.: И. А. Наркевича, О. Д. Немятых. - М. : ГЭОТАР - Медиа, 2023. - 624 с. Фармацевтический менеджмент : учебное пособие / под ред. И. А. Наркевича, О. Д. Немятых. - М. : ГЭОТАР - Медиа, 2024. - 576 с. Арыстанов Ж.М., Ахелова Ш.Л., Зулпыхарова А.Т. Управление и экономика фармации с основами менеджмента и маркетинга: Учебник. "SkySystems" 2021 Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг:оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ;ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. Арыстанов, Ж. М. Фармация саласындағы менеджмент және маркетинг: оқу құралы. - Алматы : New book, 2022. - 204 бет. Арыстанов, Ж. М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие. - Алматы : Эверо, 2016. - 532 с Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент :Жасұлан, 2013. - 165 с Арыстанов, Ж. М.Менеджмент и маркетинг в фармации : учебное пособие. - Алматы :Эверо, 2016. - 532 с. <p>Дополнительная литература:</p> <ol style="list-style-type: none"> Арыстанов, Ж. М. Фармация саласындағы менеджмент негіздері: практикум / Ж. М. Арыстанов. - Алматы : New book, 2022. - 160 бет. Утегенова, Г. И. Фармацевтикалық өнеркәсіп экономикасы : оқу құралы / Г. И. Утегенова. - Шымкент : [б. и.], 2022. - 144 бет с. Шертаева, К. Д., Утегенова Г.И. Экономика фармацевтической промышленности: учебник. - Шымкент : ЮКМА, 2022. - 144 с. Утегенова Г.И. Фармацевтикалық өнеркәсіп экономикасы :оқулық –Жасулан -2022 Утегенова Г. И. Экономика фармацевтической

<p>ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY</p> <p>«Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>
Кафедра организации и управления фармацевтического дела	Б044-40/11- 2022-23 48стр. из 50
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)	

	промышленности: учебник-Жасулан -2022 1. Тулемисов, С. К., Жакипбеков К.С. Основные аспекты проектного менеджмента при создании фармацевтического производства готовых лекарственных форм: монография. - Караганда: АҚНҮР, 2017. - 240 с.
--	--

12.	Политика дисциплины
	Требования, предъявляемые обучающимся, посещаемость, поведение и т.д.
	<ul style="list-style-type: none"> - не пропускать занятия без уважительной причины; - не опаздывать на занятия; - иметь опрятный внешний вид; - придерживаться общепринятой в вузе специальной формы; - содержать рабочее место в чистоте; - на практических занятиях проявлять активность; - быть подготовленными на занятиях; - уметь работать в команде; - своевременно выполнять и уметь защищать задания по СРО; - не опаздывать на занятия; - во время занятия поддерживать доброжелательную атмосферу; - выполнять задания согласно расписания лекционных, практических занятий и занятий СРОП; - не заниматься посторонними делами во время занятий - соблюдать технику безопасности в аудитории и бережно относится к имуществу кафедры
	Штрафные меры: При пропуске одного лекционного занятия без уважительной причины штрафной балл составляет 1 балл (пропуски лекций в виде штрафных баллов отнимаются из оценок рубежного контроля). Штрафной балл за пропуск 1 занятия СРОП составляет 2 балла (пропуски занятий СРОП в виде штрафных баллов отнимаются из оценок СРО). За опоздание, некорректное поведение во время занятия, порчу имущества кафедры, пользование сотовым телефоном на занятии снимается 1 балл. За несвоевременную защиту СРО снимается 20% от полученной оценки, в случае сдачи СРО на неделях РК снимается 50%. Обучающийся, не набравший проходной балл (50%) по одному из видов контролей (текущий контроль, рубежный контроль №1 и/или №2) не допускается к экзамену по дисциплине.
	Все виды письменных работ обучающихся проходят проверку на предмет плагиата (реферат, эссе, составление тестовых заданий).
	Поощрительные меры: За активное участие в учебном процессе (участие в олимпиадах, научно-исследовательской работе, выступления на конференциях) добавляется 5 баллов к оценке рубежного контроля по дисциплине.
	Обучающийся, не явившийся на рубежный контроль без уважительной причины, не допускается к сдаче экзамена по дисциплине.

13.	Академическая политика, основанная на моральных и этических ценностях АО ЮКМА
1	<p>Сайт ЮКМА https://ukma.kz/</p> <p>Миссия</p> <p>Быть признанным лидером в сфере подготовки конкурентоспособных кадров!</p> <p>Видение</p> <p>Эффективная система медицинского и фармацевтического образования, основанная на компетентностном подходе и потребностях практического здравоохранения и фармацевтической отрасли, ориентированная на подготовку специалистов, соответствующих международным стандартам качества и безопасности.</p> <p>Базовые этические принципы, на которые опирается ЮКМА для реализации своей миссии:</p>

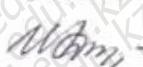
<p>ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ</p>	 <p>SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»</p>	<p>Кафедра организации и управления фармацевтического дела</p>
<p>Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)</p>		<p>Б044-40/11- 2022-23 49стр. из 50</p>

	<p>Принцип высокого профессионализма ППС ЮКМА – это постоянное совершенствование своих знаний и умений, обеспечивающее предоставление качественных образовательных услуг обучающимся по всем уровням подготовки.</p> <p>Принцип качества в ЮКМА – это реализация концепции модернизации казахстанского образования, основным направлением которой является обеспечение современного качества обучения на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства, что обеспечивается использованием в учебном процессе, научно-исследовательской деятельности и консультативно-диагностической работе инновационных технологий и новых достижений науки и практики.</p> <p>Принцип ориентированности обучения – это осуществление студентцентрированного учебного процесса по гибким траекториям образовательных программ, с учетом быстро меняющихся экономических условий и современных тенденций на рынке труда, создание обучающимся максимально эффективных условий для их профессионального роста, развития мотивации и мониторинга результатов обучения, непрерывного обновления образовательных программ, расширения объема знаний и компетенций, необходимых для эффективной профессиональной деятельности.</p>
2	<p>Академическая политика АО ЮКМА. П. 4 Кодекс чести обучающегося <u>Академическая-политика-АО-ЮКМА-1.pdf (ukgfa.kz)</u></p> <p>Академическая политика https://base.ukgfa.kz/wp-content/uploads/2023/01/%D0%90%D0%BA%D0%B0%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F-%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%90%D0%9E-%D0%AE%D0%9A%D0%9C%D0%90-1.pdf</p>
3	<p>Политика выставления оценок по дисциплине</p> <p>Итоговая оценка (ИО) обучающегося по завершению курса складывается из суммы оценки рейтинга допуска (ОРД) и оценки итогового контроля (ОИК) и выставляется согласно балльно-рейтинговой буквенной системе.</p> <p style="text-align: center;">ИО = ОРД + ОИК</p> <p>Оценка рейтинга допуска (ОРД) равна 60 баллам или 60% и включает: оценку текущего контроля (ОТК) и оценку рубежного контроля (ОРК).</p> <p>Оценка текущего контроля (ОТК) представляет собой среднюю оценку за практические занятия и СРО.</p> <p>Оценка рубежного контроля (ОРК) представляет собой среднюю оценку двух рубежных контролей.</p> <p>Оценка рейтинга допуска (60 баллов) высчитывается по формуле:</p> <p>ОРК ср x 0,2 + ОТК ср x 0,4</p> <p>Итоговой контроль (ИК) проводится в форме тестирования и обучающийся может получить 40 баллов или 40% общей оценки.</p> <p>При тестировании обучающемуся предлагается 50 вопросов.</p> <p>Расчет итогового контроля производится следующим образом: если обучающийся ответил правильно на 45 вопросов из 50, то это составит 90 %.</p> <p style="text-align: center;">90 x 0,4 = 36 баллов.</p> <p>Итоговая оценка подсчитывается в случае, если обучающийся имеет положительные оценки как по рейтингу допуска (РД) =30 баллов или 30% и более, так и по итоговому контролю (ИК)=20 баллов или 20% и более.</p> <p>Итоговая оценка (100 баллов) = ОРК ср x 0,2 + ОТК ср x 0,4 + ИК x 0,4 обучающийся, получивший неудовлетворительную оценку за один из видов контролей (РК₁, РК₂, ТКср) к экзамену не допускается.</p>

ОНТҮСТИК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SKMA <i>—1979—</i>	SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Кафедра организации и управления фармацевтического дела		Б044-40/11-
Рабочая учебная программа дисциплины «Основы менеджмента и маркетинга в фармации» (СИЛАБУС)		2022-23 50стр. из 50

Штрафные баллы отнимаются от средней оценки текущего контроля.

14. Согласование, утверждение и пересмотр

Дата согласования с библиотечно-информационным центром	Протокол № <u>7</u> <u>25.06.2025</u>	Руководитель БИН Дарбичева Р.И.	Подпись 
Дата утверждения на кафедре	Протокол № <u>25</u> <u>26.06.2025</u>	Зав.кафедрой, д.фарм.н.,профессор Шертаева К.Д.	Подпись 
Дата одобрения на АК ОИ	Протокол № <u>71</u> <u>27.06.2025</u>	Председатель АК ОИ к.фарм.н., и.о профессора Токсанбаева Ж.С.	Подпись 