

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 1 беті

Силлабус

«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы 6B10106 - «Фармация» білім беру бағдарламасы (2ж. жеделдетілген)

1.	Пән туралы жалпы мағлұмат		
1.1	Пән коды: FMM 2315	1.6	Оқу жылы: 2025-2026
1.2	Пән атауы: «Фармациядағы маркетинг және менеджмент»	1.7	Курс: 2
1.3	Реквизитке дейінгі: фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру және фармациядағы тиімді коммуникациялар	1.8	Семестр: 3
1.4	Реквизиттен кейінгі: фармацияны басқару және экономикасы -2	1.9	Кредит саны (ECTS): 5
1.5	Цикл: КП	1.10	Компонент: ТК
2.	Пәннің мазмұны		
Маркетинг түсінігі. Маркетинг ортасы, маркетинг кешені. Маркетингтің функционалдық құрылымы. Нарық конъюктурасы. Нарықты сегментациялау. Тауардың жіктелуі, деңгейлері.Фармацевтикалық фирманың баға саясаты. Фармацевтикалық кәсіпорындардың өткізу қызметі. Коммуникациялардың маркетингтік саясаты. Маркетингтік зерттеулер .Менеджменттің әдіснамалық негіздері. Шешім қабылдау үрдісін басқару. Еңбек қызметін мотивациялау. Дәріхана ұйымдарындағы кадрлық менеджмент негіздері. Еңбек ұжымын басқару стилі.			
3.	Жиынтық бағалау нысаны		
3.1	Тестілеу 	3.5	Курстық
3.2	Жазбаша	3.6	Эссе
3.3	Ауызша	3.7	Жоба
3.4	Тәжірибелік дағдыларды қабылдау	3.8	Басқа(көрсету)
4.	Пәннің мақсаты		
Халыққа және емдеу-профилактикалық ұйымдарына сапалы фармацевтикалық көмек көрсету үшін маркетинг, менеджмент саласында білімді, іскерлікті және дағдыларды қалыптастыру			
5.	Оқудың соңғы нәтижелері(пәннің ОН)		
ОН1	Фармацевтикалық менеджмент пен маркетингтің, фармацевтикалық кеңес берудің мәні мен міндеттерін; басқару функциялары мен әдістерін, Кадрлық менеджмент негіздерін; еңбек ұжымын басқару стильдерін, тауар саясатын, тауардың өмірлік циклын,фармацевтикалық тауарлар ассортиментін талдау әдістерін, фармациядағы баға белгілеу принциптерін; маркетингтік зерттеулерді біледі және түсінеді.		
ОН2	Нарықтың сыйымдылығын, нарықтық әлеуетін анықтайды; баға және ассортимент саясатын жүргізеді; сатуды ынталандыруды, дәрігерлерге,фармацевттерге,халыққа дәрі-дәрмектер мен МБ қолдану мен сақтауда кеңес беру білімдерін жүзеге асырады. Кадрлық менеджмент міндеттерін шешуде алған білімдерін қолданады; еңбек қызметін ынталандыруды жүзеге асырады, командада және белгісіздік жағдайында жұмыс жасайды.		
ОН3	Алынған білімді маркетингтік зерттеу әдістерін тандауда, фармацевтикалық тауарларды жылжыту және фармацевтикалық фирманың баға саясатын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын әзірлеуде, басқарушылық шешім қабылдауда және фактілер, құбылыстар, теориялар мен олардың арасындағы күрделі тәуелділіктер негізінде		

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 26 еті

	өкілеттіктер беруде қолданады.					
ОН4	Маркетингтік ақпаратты жинауды, өңдеуді және түсіндіруді жүзеге асырады, маркетингтік зерттеулер жүргізеді, фармацевтикалық тауарларды ілгерілету мәселелері бойынша ұсынымдар береді.					
ОН5	Фармацевтикалық маркетинг және менеджмент мәселелері бойынша өз пікірін білдіреді, оңтайлы басқару шешімін таңдайды					
ОН6	Жұмыста көпмәдениеттілік пен ашықтықты көрсетеді. Фармацевтикалық нарықта тауарды белгілеу процесінде әріптестермен, серіктестермен, мемлекеттік және мемлекеттік емес органдармен өзара іс-қимыл жасайды.					
ОН7	IT-технологияларды пайдалана отырып, фармацевтикалық ғылымдар саласында алған білімдерін жүйелейді және оларды дәрілер технологиясы, фармацевтикалық химия, фармацияны басқару және экономикасы, фармакогнозия пәндерінің қиылысында салааралық коммуникация негізінде практикалық қызметке бейімдейді. Нормативтік-техникалық құжаттамада, ҚР нормативтік - құқықтық актілерінде, дәлелді медицина базасында медициналық және фармацевтикалық тауарлар бойынша ақпаратты іздеуді жүргізеді					
5.1	Пәннің ОН	Пәннің ОН-мен байланысты БББ оқыту нәтижелері				
	ОН1, ОН 2	ОН1 Қазақстан халқына фармацевтикалық көмекті ұйымдастыруда тәжірибе жүзінде білімі мен дағдыларын қолданады				
	ОН3,	ОН8 Фармацевтикалық қызметті ұйымдастыру кезінде қолданыстағы нормативті-құқықтық құжаттарды басшылыққа алады және денсаулық сапасы мен денсаулық сақтау жүйесі қызметінің нәтижелерін жақсарту мақсатында дәрілік заттармен және медициналық бұйымдармен қамтамасыз ету процестерін тиімді басқарады				
	ОН4,	ОН10 Көшбасшылық қасиеттерін (мансабының алғашқы кезеңдерінде) көрсете алады және топта жұмыс істеу қабілеті бар				
	ОН5	ОН 11 Өмір бойы білім алуға бейімді, кәсіби құзыреттілікті дамыту үшін ғылымдағы, фармациядағы және денсаулық сақтаудағы тұрақты өзгерістер негізінде үздіксіз кәсіби дамудың жеке жоспарын дамыту траекториясын таңдайды				
	ОН6, ОН7	ОН12 Аналитикалық және зерттеу жұмысының дағдыларын дамыту үшін ғылыми білімді қолданады, дәрілік заттар мен медициналық бұйымдардың тиімділігін, қауіпсіздігі мен сапасын қамтамасыз ететін зерттеулер жүргізуге қабілетті				
6.	Пән туралы толық ақпарат					
6.1	Өтетін орны (ғимарат, аудитория): Оңтүстік Қазақстан медициналық академиясы, бас ғимарат, фармацевтикалық істі ұйымдастыру және басқару кафедрасы. Әл-Фараби алаңы-1, 3-қабат, № 313, 313 А, 314, 316, 320, 322 аудитория. Сымтетік (АТС) 40-82-06. Ішкі 327					
6.2	Сағат саны:150	Дәріс	Тәжір. Саб.	Зерт. сабақ..	ОБӨЖ	БӨЖ
		10	40	-	15	85
7.	Оқытушылар туралы мәліметтер					
№	Т.А.Ж.	Дәрежесі мен лауазымы			Электрондық мекен-жайы	
1.	Шертаева К.Д.	фарм.ғ.д, профессор, кафедра меңгерушісі			klara_shertaeva@mail.ru	
2.	Жумабаев Н.Ж.	фарм.ғ.к, профессор м.а			nardek.55@mail.ru	

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516беттің 3беті

3.	Шимирова Ж.К.	фарм.ғ.к, ФІҰБ кафедрасының доцент м.а.	shimirova_z@mail.ru
4.	Сапакбай М.М.	фарм.ғ.к, ФІҰБ кафедрасының доцент м.а.	malikmed@mail.ru
5.	Утегенова Г.И.	PhD докторы, ФІҰБ кафедрасының доцента м.а.	gulnara64.64@mail.ru
6.	Умурзахова Г.Ж.	PhD докторы, ФІҰБ кафедрасының доцента м.а.	galiaum@mail.ru
7.	Ботабаева Р.Е.	PhD докторы, ФІҰБ кафедрасының доцента м.а.	rauana.ex@mail.ru
8.	Мамытбаева К.Ж.	фармация магистрі, ФІҰБ кафедрасының аға оқытушысы	mkulpan@mail.ru
9.	Жанбырбаева А.Д.	фармация магистрі, ФІҰБ кафедрасының аға оқытушысы	akmaralzanbyrbaeva945@gmail.com
10.	Уразбаева С.А.	фармация магистрі, ФІҰБ каф. аға оқытушысы	urazbaeva62@mail.ru

8. Тақырыптық жоспар						
Апта	Тақырып атауы	Пәннің қысқаша мазмұны	Пәннің ОН	Сағат саны	Оқыту технологиясының формасы/ әдістері	Бағалау әдістері/ формалары
1	Дәріс. Тақырыбы Маркетингтің мазмұны мен мәні. Нарықты маркетингтік түсіну.	Маркетинг түсінігі. Маркетинг ортасы, маркетинг кешені. Маркетингтің функционалдық құрылымы. Нарық конъюнктурасы. Нарықты сегментациялау.	ОН1	1	шолу	Кері байланыс
	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Маркетинг Бизнес философиясы ретінде. Маркетинг принциптері	Фармацевтикалық маркетинг ұғымы, оның мақсаты мен функциялары. Нарықты дамытудың негізгі кезеңдері және оларға тән ұғымдар.	ОН1 ОН2	3	семинар	Чек-парақша
	ОБӨЖ. 1 БӨЖ Орындау бойынша кенес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Фармацевтикалық нарық: жағдайы және болашағы	Фармацевтикалық нарықтың сипаттамасы. Өндіруші нарығы және тұтынушы нарығы. Фармацевтикалық нарықтың дамуының	ОН1 ОН2	1/4	Реферат, тест тапсырмаларын құрастыру, презентация	Чек-парақша

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 4 беті

		тарихи ерекшеліктері. Әлемдік фармацевтикалық нарықтың дамуын талдау. Қазақстандық фармацевтикалық нарықтың даму үрдісі.				
2	Дәріс. Тақырыбы фармацевтикалық маркетингтегі өнім. Фармацевтикалық тауарларды бөлу.	Тауардың жіктелуі, деңгейлері. Тауар саясаты, оның түрлері және негізгі компоненттері. Тауар номенклатурасы және тауарлар ассортименті. Тарату арналары. Делдалдардың түрлері фармацевтикалық нарықта.	ОН1	1	шолу	Кері байланыс
	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Тауарды талдау және дамыту. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдардың өмірлік циклі.	Тауар ұғымы. Тауарларды жіктеу. Өнімнің тұтынушылық қасиеттерін талдау моделі. Өнімнің өмірлік циклі, өмірлік цикл кезеңдері. ДЗ және МБ өмірлік циклінің негізгі кезеңдері: ғылыми зерттеулер, жобалау, өндіру, пайдалану, кәдеге жарату. ДЗ және МИ өмірлік циклінің кезеңдері. Маркетингтің ішкі факторлары (4 р), оларды талдау. Маркетингтің ішкі факторларын талдау нәтижелері негізінде компанияның тауарлық саясатын	ОН1 ОН2	3	семинар	Чек-парақша

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 56-еті

	ОБӨЖ. 2 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Фармацевтикалық бизнестегі тауар саясаты	түзету. Тауар саясатының мәні. Тауарды жіктеу. Оңтайлы тауар номенклатурасы мен ассортименті. Жаңа өнімді жасау. Тауардың дамуы және нарықтық Жаңалықтағы тауарлар. Жаңа өнімнің өндірістік және коммерциялық дамуы. Тауар танбасы, бренд түсінігі.	ОН1 ОН2	1/5	презентация, эссе, жағдайлық есептерді құрастыру	Чек-парақша
3	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Нарық маркетингтің экономикалық негізі ретінде	Фармацевтикалық нарық ұғымы. Нарық түрлері. Нарық сыйымдылығы. Фармацевтикалық нарықты сегменттеу. Нарықты сегментациялау кезеңдері мен өлшемдері.	ОН2	2	семинар	Чек-парақша
	ОБӨЖ. 3 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Фармацевтикалық тауардың бәсекеге қабілеттілігі және оның сапасын басқару	Бәсекеге қабілеттіліктің мәні. Бәсекеге қабілеттілік факторлары (параметрлері). Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын фактор ретінде сапаны сипаттау.	ОН1 ОН2	1/5	презентация, тест тапсырмаларын құрастыру, эссе	Чек-парақша
4	Дәріс. Тақырыбы Фармацевтикалық фирманың баға саясаты.	Нарықтық баға белгілеудің теориялық негіздері. Дәрілік заттарға баға белгілеу ерекшеліктері	ОН1	1	Шолу	Кері байланыс
	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы фармациядағы баға	Баға белгілеудегі шешім қабылдаудың негізгі факторлары.	ОН1 ОН2 ОН3	3	семинар	Чек-парақша

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 516бетін 6беті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

	принциптері	Баға белгілеудегі бәсекелестік. Баға стратегиясын таңдау. Баға саясаты. Баға белгілеудің стратегиялық міндеттері.				
	ОБӨЖ. 4 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Фармацевтикалық тауарларға баға белгілеу практикасы	Баға саясатының нарықтық негіздері. Баға, баға, баға саясаты. Айналым шығындары, олардың сипаттамалары және бағаларға әсері. Сұраныс пен ұсыныстың өзара байланысы. Баға әдістері.	ОН1 ОН2 ОН3	1/4	Реферат, презентация, тест тапсырмаларын құрастыру	Чек-парақша
5	Дәріс. Тақырыбы Коммуникацияның маркетингтік саясаты	Коммуникациялық саясатты қалыптастыру. Тауар жылжыту тәсілдері.	ОН2	1	шолу	Кері байланыс
	Тәжірибелік сабақ. тауарларды жылжыту: коммуникациялық саясатты қалыптастыру.	Өнімді жылжыту саясаты. Коммуникациялық саясатты қалыптастыру. Жарнама, жеке сату. Сатуды ынталандыру. Ынталандыру әдістері.	ОН2 ОН4 ОН	3	семинар	Чек-парақша
	ОБӨЖ. 5 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Фармацевтикалық тауарларды жылжыту	Өнімді нарыққа жылжытудың мәні. Фармацевтикалық тауарларды жылжытудың негізгі принциптері. Фармацевтикалық тауарлар жарнамасының түрлері. Фармацевтикалық тауарларды	ОН2 ОН4 ОН6	1/5	презентация, эссе, тест тапсырмаларын құрастыру	Чек-парақша

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 516беттің 7беті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

		жарнамалауға қойылатын талаптар.				
6	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Фармацевтикалық тауарларды бөлу.	Сатып алушының сатып алу кезіндегі мінез-құлқы. Сатушы мен сатып алушының өзара әрекеттесуі, қажеттілік иерархиясының моделі. Тарату принциптері мен арналары. Таралу факторлары. Франшиза. Жүзеге асыру тәсілдері-сату. Физикалық таралуы.	ОН3 ОН4 ОН6	2	семинар	Чек-парақша
	ОБӨЖ. 6 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы тақырыбы мен тапсырмасы Тұтынушыларды және дәрілік заттарды тұтыну типологиясын зерттеу	Сатып алу мінез-құлқының моделі. Сатып алу мінез-құлқына әсер ететін факторлар. Сатып алу туралы шешім қабылдау процесі. Тұтынушылардың сипаттамасы. Дәрілік заттарды тұтыну ерекшеліктері. Тұтынушыны зерттеу. Сатып алушы кәсіпорынның мінез-құлқы.	ОН3 ОН4 ОН6	1/5	реферат, тест тапсырмаларын құрастыру, жағдайлық есептерді құрастыру	Чек-парақша
7	Дәріс. Тақырыбы Фармацевтикалық нарықты маркетингтік зерттеу	Маркетингтік зерттеулер түсінігі. Маркетингтік зерттеулердің бағыттары.	ОН1	1	мәселелік	Кері байланыс
	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы маркетингтік зерттеулер: мазмұны мен әдістері	Маркетингтік зерттеу объектілерінің құрылымы мен мәні. Макро және микро орта факторларының сипаттамасы. SWOT талдау. Тауарды позициялау	ОН1 ОН3 ОН4	3	оқу кейсі	Чек-парақша кейсті құрастыру және шешу

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 516бетін 8беті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

		әдістемесі. Сауалнама, сауалнама, бақылау. Эксперименттер жүргізу.				
	ОБӨЖ. 7 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Аралық бақылау 1	Тест тапсырмаларына жауап беру. Билет бойынша бағдарламаланған бақылау сұрақтарына жауап беріңіз.	ОН7	1/4	тестілеу	
8	Дәріс. Тақырыбы Маркетингті і басқару, маркетингті жоспарлау	Маркетингті жоспарлаудың негізгі принциптері. Маркетинг жоспарының мәні мен мазмұны. Маркетингтегі жоспарлау деңгейлері. Маркетинг жоспарының құрылымы.	ОН1	1	шолу	Кері байланыс
	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Маркетингті жоспарлау принциптері	Маркетингтік жоспарлау рәсімдері. Компанияның миссиясы мен мақсаттарын тұжырымдау. Мақсатқа жету стратегиясын негіздеу. Жоспарларды әзірлеу. Жоспарлы іс-әрекеттерді уақытында ретке келтіру әдістері. Жоспарларды бақылау және түзету.	ОН1 ОН3	3	семинар	Чек-парақша
	ОБӨЖ. 8 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы	Халықаралық маркетингтің мәні. Халықаралық маркетингтегі стратегиялық шешімдер.	ОН1 ОН6	1/5	презентация, эссе, тест тапсырмалар ын құрастыру	Чек-парақша

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 9 беті

	Халықаралық маркетинг	Халықаралық нарыққа шығу әдістері. Халықаралық маркетинг ортасы. Халықаралық маркетингтік стратегияның негізгі элементтеріне сипаттама. Фармацевтикалық өнімді халықаралық маркетингте жылжытуды жоспарлау.				
9	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Менеджменттің теориялық негіздері	Менеджмент және басқару. Басқару теориясы мен практикасының дамуының негізгі кезеңдері. Менеджмент объектісі және пәні. Менеджменттің мақсаты мен функциялары. Менеджмент әдістері мен принциптері. Басқарудың заманауи принциптері.	ОН1	2	семинар	Чек-парақша
	ОБӨЖ. 9 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Дәріхана ұйымдарындағы еңбекті қорғау	Дәріхана ұйымдарындағы еңбекті қорғау. Қауіпсіздік техникасы бойынша нұсқаулықтарды әзірлеу. Қауіпсіздік техникасы бойынша нұсқаманы өткізу тәртібі және оның түрлері. Қауіпсіздік ережелері мен нұсқаулықтарды бұзғаны үшін жауапкершілік	ОН1	1/5	презентация, эссе, тест тапсырмаларын құрастыру	Чек-парақша

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 516беттің 10беті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

		шаралары.				
10	Дәріс. Тақырыбы Менеджменттің әдіснамалық негіздері	Менеджмент түсінігі. Менеджмент теориясы мен практикасының эволюциясы. Менеджменттің заманауи тұжырымдамалары.	ОН1	1	шолу	Кері байланыс
	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Басқарушылық шешім қабылдау технологиясы	Басқарушылық шешім. Басқару шешімдерінің жіктелуі. Басқарушылық шешімдерді қабылдау кезеңдері. Басқарушылық шешімді іске асыру. Басқарушылық шешімдердегі тәуекел. Тәуекелді басқару процесі.	ОН1	3	семинар	Чек-парақша
	ОБӨЖ. 10 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Фармацевтикалық көмектің сапасын басқару	Сапа түсінігі. Тауарлар мен қызметтердің сапасын сипаттайтын параметрлер. Сапаны басқару. Сапаны басқарудың мақсаты, объектілері және принциптері. Сапаны басқаруды дамытудың негізгі кезеңдері. Фармацевтикалық өндірістегі сапа менеджменті жүйесі организациях.	ОН1	1/4	презентация, тест тапсырмаларын құрастыру, эссе	Чек-парақша
11	Дәріс. Тақырыбы Шешім қабылдау процесін басқару. Өкілеттікті бөлу принциптері	Басқару шешімдерінің мазмұны мен түрлері. Басқару шешімдерін қабылдау, ұйымдастыру және орындалуын бақылау. Өкілеттік, билік, жауапкершілік беру.	ОН1	1	шолу	Кері байланыс

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 51беттің 11беті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Өкілеттікті бөлу негізінде ұйымды басқару	Өкілеттік бөлу, оның мақсаты және негізгі принциптері. Ұйымдастырушылық өкілеттіктер және бағыныштылардың жұмыс деңгейін бағалау. Басқару нормасы және оның түрлері. Бағыныштылар мен басшының жұмыс сапасы. Табысты делегацияның негізгі факторлары.	ОН1 ОН3 ОН5	3	TBL (жобаны құрастыру)	Чек-парақша
	ОБӨЖ. 11 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Қақтығыстар. Жанжалдарды басқару	"Жанжал" ұғымы. Жанжалдың негізгі түрлері: жеке және тұлғааралық. Жанжалдың себептері. Жанжалдың даму жолдары. Әр түрлі әдістерді қолдана отырып, жанжалды жағдайды басқару.	ОН1 ОН2 ОН5	1/5	презентация, тест тапсырмаларын құрастыру, реферат	Чек-парақша
12	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Мотивация басқару үдерісінің ажырамас бөлігі ретінде	Мотивация ұғымы. Мотивациялық процестің моделі. Ұйым қызметінің уәждемесі Мотивацияның негізгі теориялары.	ОН3	2	case study	Чек-парақша
	ОБӨЖ. 12 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Билік және жеке ықпал ету	Менеджменттегі биліктің мәні. Билік түрлері. Басшының бағыныштыларға әсер ету әдістері. Өкілеттік беру. Жауапкершілік. Өкілеттік берудің мақсаттары мен принциптері. Желілік және штабтық өкілеттіктер. Тік және көлденең сызықтық	ОН1 ОН3	1/5	презентация, тест тапсырмаларын құрастыру, эссе	Чек-парақша

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 516беттің 126еті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

		өкілеттіктерді беру.				
13	Дәріс. Тақырыбы Еңбек мотивациясы Еңбек ұжымын басқару стильдері	Менеджменттегі мотивация ұғымы. Мотивациялық процестің моделі. Еңбек қызметін ынталандырудың негізгі теориялары. Персоналды басқару қызметінің негізгі бағыттары. Көшбасшылық ұғымы. Көшбасшылыққа көзқарас. Әр түрлі көшбасшылық типтегі көшбасшыға тән белгілер.	ОН1 ОН2	1	мәселелік	Кері байланыс
	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Дәріхананың кадрлық саясаты	Дәріхана кадр саясатының құрылымы мен мәні. Персоналды басқару тұжырымдамасы мен принциптері. Кәсіпорынның кадрлық саясатының міндеттері. Кадр саясатының стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттері	ОН1 ОН2	3	семинар	Чек-парақша
	ОБӨЖ. 13 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Фармацевтикалық ұйымдарды басқарудағы коммуникациялар.	Коммуникация түрлері. Кеңестер өткізу бойынша ұсынымдар. Әңгіме, оның мақсаттары, әңгіме құру. Ұйым мен оның ортасы арасындағы байланыс. Ұйымдардағы деңгейаралық коммуникацияларға. Әр түрлі бөлімдер арасындағы байланыс. Байланыс жетекшісі-	ОН1 ОН6	1/4	презентация, тест тапсырмаларын құрастыру	Чек-парақша

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 51беттің 13беті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

		бағынышты. Бейресми коммуникациялар. Байланыс процесі, оның элементтері мен кезеңдері.				
14	Дәріс. Тақырыбы Білікті фармацевтикалық кеңес – фармацев- тикалық ұйымның жетістігі ретінде. фармацевттің ролі.	Халықты өз бетінше емдеу-біздің қоғамның ажырамас бөлігі. Өзін-өзі емдеуге әсер ететін ішкі және сыртқы факторлар. Пациенттің білімділік деңгейі, жалпы мәдениет деңгейі, рухани және адамгершілік құндылықтар, тәжірибе, еңбексүйгіштік, өзін сапалы өзгерту элементі ретінде, ерік күші, ақпарат көздеріне сенім дәрежесі	ОН1	1	шолу	Кері байланыс
	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Фармацевтикалық көмек концепциясы негізінде фармацевтикалық кеңес беру.	Фармацевтикалық көмек туралы түсінік. Фармацевтикалық көмек жүйесінің ерекшеліктері. Фармацевтикалық көмектің мақсаты. Білікті фармацевтикалық кеңес сапалы қамсыздандырудың ажарытылмайтын бөлшек ретінде	ОН1 ОН2	3	семинар	Чек-парақша
	ОБӨЖ. 14 БӨЖ Орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Медициналық	Фармацевтикалық мамандық. Фармацевт кәсіби қызметтерінің құндылығы. Фармацевт медициналық	ОН1 ОН6	1/5	презентация, тест тапсырмалар ын құрастыру	Чек-парақша

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 146-біті

	топтағы фармацевттер	топтың мүшесі ретінде. Командадағы фармацевт жұмысының ерекшеліктері. Триаданың сипаттамасы-дәрігер, фармацевт, пациент.				
15	Тәжірибелік сабақ. Тақырыбы Фармацевттің дәрілік заттарды тиімді қолдануда кеңесші ретіндегі орны	Дәріхана пациенттерін емдеу процесінде дәріхана қызметкерінің рөлі. Дәріханаларға келушілерге кеңес берудің ақпараттық негізі. "Фармацевт-кеңесші" анықтамасы	ОН1 ОН2 ОН5	2	семинар	Чек-парақша
	ОБӨЖ/БӨЖ. БӨЖ тапсырмасы Аралық бақылау 2	Тест тапсырмаларына жауап беру. Билет бойынша бағдарламаланған бақылау сұрақтарына жауап беру	ОН 7	1/5	тестілеу	Чек-парақша
	Аралық аттестаттауды дайындау және өткізу			15		

9.	Оқыту және бағалау әдістері	
9.1	Дәріс	Шолу, мәселелік
9.2	Тәжірибелік сабақ	Семинар, TBL(жобаны құрастыру), «Case study» (кейсті құрастыру және шешу)», ситуациялық есептерді құрастыру және шешу
9.3	ОБӨЖ. БӨЖ	Ситуациялық есептерді, тест тапсырмаларын құрастыру және шешу, реферат, презентация, эссе
9.4	Аралық бақылау	Тестілеу/коллоквиум

10.	Бағалау критерийлері	
------------	-----------------------------	--

10.1	Пәннің оқыту нәтижелерін бағалау критерийлері				
ОН №	Оқыту нәтижелерінің атауы	Қанағаттанарлықсыз	Қанағаттанарлық	Жаксы	Өте жаксы
ОН1	Фармацевтикалық менеджмент пен	1. Фармацевтикалық нарықты,	1. Фармацевтикалық нарық, өнім	1. Фармацевтикалық нарықты,	1. Фармацевтикалық нарықты, тауарды

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 156-еті

маркетингтің пән мен міндеттерін; басқару функциялары мен әдістерін, кадрлық менеджмент негіздерін; еңбек ұжымын басқару стильдерін, тауар саясатын, тауардың өмірлік циклін, фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін талдау әдістерін, фармациядағы баға белгілеу принциптерін маркетингтік зерттеулерді білу мен түсінуді көрсетеді..	тауарды және оның өмірлік циклін, бағасын, функциялары мен басқару әдістерін білу мен түсінуді көрсете алмайды. 2. Кадр саясатының негізгі принциптерін, еңбек ұжымын ұйымдастыруға және басқару стиліне қойылатын негізгі талаптарды сипаттау және түсіндіру қиынға соғады. 3. Басқару шешімдерін қабылдау және өкілеттіктерді беру процесінің кейбір кезеңдерін атайды. 4. Фармацевтикалық ұйымдардағы сапа менеджменті жүйесінің принциптерін, нарықты дамыту мен маркетингті жоспарлаудың негізгі тұжырымдамаларын тұжырымдау қиынға соғады. 5. Өнімнің	және оның өмірлік циклі, бағасы, функциялары мен басқару әдістері туралы түсінікке ие. 2. Кадр саясатының принциптерін, ұйымдастыруға қойылатын негізгі талаптарды және еңбек ұжымын басқару стильдерін атайды. 3. Басқарушылық шешімдер қабылдау және өкілеттік беру процесінің кейбір кезеңдерін сипаттайды. 4. Фармацевтикалық ұйымдардағы сапа менеджменті жүйесінің принциптерін, нарықты дамыту мен маркетингті жоспарлаудың негізгі тұжырымдамаларын тізімдейді. 5. Тауардың өмірлік циклінің кейбір түрлері мен кезеңдерін, фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін	тауарды және оның өмірлік циклін, бағасын, функциялары мен басқару әдістерін білетіндігін көрсетеді. 2. Кадр саясатының принциптерін, ұйымдастыруға қойылатын негізгі талаптарды және еңбек ұжымын басқару стильдерін тізімдейді және түсіндіреді. 3. Басқару шешімдерін қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін білдіреді. 4. Фармацевтикалық ұйымдардағы сапа менеджменті жүйесінің принциптерін, нарықты дамыту мен маркетингті жоспарлаудың негізгі тұжырымдамаларын тұжырымдайды. 5. Тауардың өмірлік циклінің түрлері мен сатыларын, фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін талдау әдістерін, баға белгілеу және бәсекеге қабілеттілік	және оның өмірлік циклін, бағасын, функциялары мен басқару әдістерін жақсы білу мен түсінуді көрсетеді. 2. Кадр саясатының принциптерін, ұйымдастыруға қойылатын негізгі талаптарды және еңбек ұжымын басқару стильдерін сипаттайды және түсіндіреді. 3. Басқарушылық шешімдер қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін түсіндіреді. 4. Фармацевтикалық ұйымдардағы сапа менеджменті жүйесінің принциптерін, нарықты дамыту мен маркетингті жоспарлаудың негізгі тұжырымдамаларын дербес тұжырымдайды. 5. Тауардың өмірлік циклінің түрлері мен сатыларын, фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін талдау әдістерін, баға мен бәсекеге қабілеттілік факторларын салыстырады. 6. Маркетингтік зерттеулерде еркін бағдарланған..
--	--	--	---	---

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 51беттің 16беті

		өмірлік циклінің кейбір түрлері мен кезеңдерін, фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін талдау әдістерін, баға факторлары мен бәсекеге қабілеттілігін тізімдейді. 6.Маркетингтік зерттеулерге бағдарланбайды.	талдау әдістерін, баға белгілеу және бәсекеге қабілеттілік факторларын сипаттайды 6.Маркетингтік зерттеулердің жекелеген түрлеріне бағдарланған.	факторларын сипаттайды 6.Маркетингтік зерттеулерге бағытталған.	
ОН2	Нарық сыйымдылығын, нарықтық әлеуетті, баға және ассортимент саясатын, сатуды ынталандыру әдістерін, Кадрлық менеджменттің міндеттерін, команда және белгісіздік жағдайында жұмыс істей отырып, еңбек қызметін ынталандыру түрлерін анықтайды.	1.Нарық сыйымдылығын, нарықтық әлеуетті дербес есептей алмайды. 2.Баға, ассортимент және коммуникация саясатын, сатуды ынталандыру әдістерін жасау қиынға соғады. 3.Кадр саясатының стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің моделін түсіндіре алмайды. 4. Қазіргі менеджер-көшбасшыға қойылатын талаптарға негізделген көшбасшылық стильдер моделін	1.Қателіктер жібере отырып, нарықтың сыйымдылығын, нарықтық әлеуетін есептейді. 2.Баға, ассортимент және коммуникация саясатын, сатуды ынталандыру әдістерін сипаттайды. 3.Кадр саясатының стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін тізімдейді. 4. Қазіргі менеджер-көшбасшыға қойылатын талаптарға негізделген көшбасшылық стилі туралы түсінікке ие.	1.Нарық сыйымдылығын, нарықтық әлеуетті есептейді. 2.Баға, ассортимент және коммуникация саясатын, сатуды ынталандыру әдістерін сипаттайды. 3.Кадр саясатының стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің моделін сипаттайды. 4.Қазіргі менеджер-көшбасшыға қойылатын талаптарды бағалай отырып, көшбасшылық стильдерінің моделін анықтайды. 5.Командада және белгісіздік	1.Нарықтың сыйымдылығын, нарықтық әлеуетті дербес есептейді. 2.Баға, ассортимент және коммуникация саясатын, сатуды ынталандыру әдістерін әзірлейді. 3.Кадр саясатының стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерін, мотивациялық процестің моделін түсіндіреді 4.Қазіргі менеджер-көшбасшыға қойылатын талаптарды бағалай отырып, көшбасшылық стильдер моделін талдайды. 5.Командада және белгісіздік жағдайында тиімді жұмыс істейді.

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 516беттің 17беті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

		талдауда қиындықтар туындайды. 5.Командада және белгісіздік жағдайында тиімсіз жұмыс істейді.	5. Командада және белгісіздік жағдайында тиімсіз жұмыс істейді.	жағдайында жұмыс істейді.	
ОНЗ	Алынған білімді маркетингтік зерттеу әдістерін тандауда, фармацевтикалық тауарларды жылжыту және фармацевтикалық фирманың бағасын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын әзірлеуде, басқарушылық шешім қабылдауда және фактілер, құбылыстар, теориялар мен олардың арасындағы күрделі тәуелділіктер негізінде өкілеттіктер беруде қолданады.	1.Мүмкін нұсқаларды бағалау және маркетингтік зерттеу әдістерін тандауды негіздеу үшін дәлелдер тұжырымдау қиынға соғады. 2.Фармацевтикалық тауарларды бөлу, жылжыту және фармацевтикалық фирманың бағасын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын жасай алмайды. 3.Басқару шешімін қабылдау және өкілеттіктерді беру қиынға соғады.	1.Маркетингтік зерттеу әдістерін тізімдейді.2.Фармацевтикалық тауарларды бөлу, жылжыту және фармацевтикалық фирманың бағасын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын сипаттайды. 3.Басқарушылық шешім қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін сипаттайды.	1.Ықтимал нұсқаларды бағалау және маркетингтік зерттеу әдістерін тандауды негіздеу үшін дәлелдерді атайды. 2.Фармацевтикалық тауарларды бөлу, жылжыту және фармацевтикалық фирманың бағасын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын сипаттайды. 3.Басқарушылық шешім қабылдау және өкілеттіктерді беру процесін талдайды.	1.Ықтимал нұсқаларды бағалау және маркетингтік зерттеу әдістерін тандауды негіздеу үшін дәлелдер келтіреді. 2.Фармацевтикалық тауарларды бөлу, жылжыту және фармацевтикалық фирманың бағасын қалыптастыру бойынша маркетинг жоспарын жасайды. 3.Басқарушылық шешім қабылдау және міндеттерді шешу кезінде өкілеттіктерді беру дағдыларын көрсетеді.
ОН4	Фармацевтикалық өнімдерді жылжыту бойынша ұсыныстар беру үшін маркетингтік зерттеулерді жинауды, өңдеуді және	1.Маркетингтік ақпаратты іздеуге, жинауға, өңдеуге және түсіндіруге қабілетсіз. 2.Маркетингтік зерттеу әдістерін пайдалана отырып, дәріхана	1.Тек маркетингтік ақпаратты іздейді және жинайды. 2.Дәріхана ұйымдарында сатып алу кезінде Сатып алушының	1.Маркетингтік ақпаратты іздеуді, жинауды, өңдеуді жүргізеді. 2.Маркетингтік зерттеу әдістерін қолдана отырып, дәріхана ұйымдарында сатып алу кезінде	1.Маркетингтік ақпаратты іздеуді, жинауды, өңдеуді және түсіндіруді жүзеге асырады. 2.Маркетингтік зерттеу әдістерін қолдана отырып, дәріхана ұйымдарында

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 51беттің 18беті

	маркетингтік ақпаратты түсіндіруді жүргізеді.	ұйымдарында сатып алу кезінде Сатып алушының мінез-құлқын талдауды білмейді. 3. Фармацевтикалық тауарларды тиімді жылжыту мәселелері бойынша ұсыныстар әзірлеу қиынға соғады.	мінез-құлқын сипаттайды. 3. Фармацевтикалық өнімдерді жылжыту бойынша ұсыныстардың кейбір аспектілерін тізімдейді.	Сатып алушының мінез-құлқын сипаттайды. 3. Фармацевтикалық тауарларды жылжыту мәселелері бойынша ұсыныстар әзірлейді.	сатып алу кезінде сатып алушының мінез-құлқын талдайды. 3. Фармацевтикалық тауарларды жылжыту мәселелері бойынша ұсыныстар береді.
ОН5	Фармацевтикалық маркетинг және басқарудың оңтайлы шешімін таңдау мәселелері бойынша қорытынды жасай отырып, өз пікірін білдіреді.	1. Фармацевтикалық ұйымды басқару, әртүрлі әдістерді қолдана отырып, жанжалды жағдайларды шешу мәселелері бойынша қорытынды жасауға және өз пікірін білдіруге қабілетті емес. 2. Оңтайлы басқару шешімін әзірлеу қиын.	1. Фармацевтикалық ұйымды басқару, жанжалды жағдайларды шешу мәселелері бойынша өз пікірін білдірмей, кейбір тұжырымдар жасайды. 2. Басқарушылық шешімді сипаттайды.	1. Қорытынды жасайды, фармацевтикалық ұйымды басқару, әртүрлі әдістерді қолдана отырып жанжалды жағдайларды шешу мәселелері бойынша өз пайымдауларын ұсынады.	1. Фармацевтикалық ұйымды басқару және жанжалды жағдайларды шешу мәселелері бойынша өз пайымдауларын ұсына отырып, өз бетінше қорытынды жасайды. 2. Оңтайлы басқару шешімін әзірлейді.
ОН6	Фармацевтикалық нарықта тауарды орналастыру және фармацевтикалық тауарды ілгерілету кезінде тұтынушыға консультациялық көмек көрсету процесінде әріптестермен, серіктестермен, мемлекеттік және мемлекеттік емес органдармен өзара іс-қимыл жасай отырып,	1. Дәрігер-фармацевт-пациент триадада көпмәдениеттілік пен ашықтықты көрсетпейді. 2. Ұйым мен оның ортасы арасындағы байланысты сипаттай алмайды. 3. Кездесулер, конференциялар, әңгімелер ұйымдастыру жоспарының	1. Триададағы ашықтықты дәрігер-фармацевт-пациент көрсетеді. 2. Ұйым мен оның ортасы арасындағы байланысты сипаттайды. 3. Кеңестерді, конференцияларды, әңгімелесулерді ұйымдастыру жөніндегі	1. Триадада көпмәдениеттілік пен ашықтықты көрсетеді фармацевт-дәрігер-пациент. 2. Ұйымда да, ұйым мен оның ортасы арасындағы байланысты сипаттайды. 3. Жиналыстар, конференциялар, әңгімелер ұйымдастыру жоспарын	1. Фармацевт-пациент-дәрігер триадада көпмәдениеттілік пен ашықтықты тиімді көрсетеді. 2. Ұйымда да, ұйым мен оның ортасы арасында да байланыс орнатады. 3. Кеңестерді, конференцияларды, әңгімелесулерді тиімді ұйымдастыру жоспарын дербес жасайды.

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 196-еті

	жұмыста көпмәдениеттілік пен ашықтықты көрсетеді.	кейбір бағыттарын атайды. 4. Ішкі және сыртқы фармацевтикалық нарықтарда тауарларды жылжыту жоспарын жасау қиынға соғады. 5. Фармацевтикалық тауарды жылжыту процесінде тұтынушыға білікті консультациялық көмек көрсету дағдыларын меңгермеген.	жоспардың бағыттарын тізімдейді. 4. Ішкі және сыртқы фармацевтикалық нарықтарда тауарларды жылжыту жоспарының бағыттарын атайды. 5. Тұтынушыға кейбір мәселелер бойынша түсініктеме бере алады.	жасайды. 4. Ішкі және сыртқы фармацевтикалық нарықтарда тауарларды жылжыту жоспарының бағыттарын әзірлейді. 5. Фармацевтикалық тауарды жылжыту процесінде тұтынушыға консультациялық көмек көрсетуге қабілетті.	4. Ішкі және сыртқы фармацевтикалық нарықтарда өнімді тиімді жылжыту жоспарын жасайды. 5. Фармацевтикалық тауарды жылжыту процесінде тұтынушыға білікті консультациялық көмек көрсетуге қабілетті.
ОН7	Фармацевтика ғылымдары саласындағы алған білімдерін нормативтік-техникалық құжаттамада, ҚР нормативтік-құқықтық актілерінде, дәлелді медицина базасында медициналық және фармацевтикалық тауарлар бойынша ақпаратты іздеу үшін IT-технологияларды пайдалана отырып	1. Халықаралық деректер базасында, нормативтік-техникалық құжаттамада, ҚР нормативтік - құқықтық актілерінде, дәлелді медицина базасында ақпаратты іздеу әдістерін білмейді. 2. IT-технологиялардың көмегімен алынған деректерді талдай алмайды. 3. Алынған білімді пәндер	1. Кейбір мәліметтер базасында ақпарат іздейді. 2. Алынған деректерді IT-технологиялардың көмегімен жүйелейді. 3. Дәрі-дәрмек технологиясы фармацевтикалық химия, фармацияны басқару және экономика, фармакогнозия пәндер тоғысында салааралық коммуникация негізінде практикалық	1. Халықаралық деректер базасында, нормативтік-техникалық құжаттамада, ҚР нормативтік - құқықтық актілерінде, дәлелді медицина базасында ақпарат іздеуді жүргізеді. 2. Алынған деректерді IT-технологиялары арқылы талдайды. 3. Алған білімдерін дәрі-дәрмек технологиясы фармацевтикалық химия,	1. Халықаралық деректер базасында, нормативтік-техникалық құжаттамада, ҚР нормативтік - құқықтық актілерінде, дәлелді медицина базасында ақпаратты тиімді іздестіруге және түсіндіруге қабілетті. 2. Алынған деректерді IT-технологиялармен салыстыру арқылы талдайды, жүйелейді. 3. Алынған білімді дәрі-дәрмек

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 51беттің 20беті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

жүйелейді, оларды дәрі-дәрмек технологиясы фармацевтикалық химия, фармацияны басқару және экономика, фармакогнозия пәндер тоғысындағы салааралық коммуникация негізінде практикалық қызметке бейімдейді.	тоғысындағы салааралық байланыс негізінде практикалық қызметке бейімдеу қиын: дәрі-дәрмек технологиясы, фармацевтикалық химия, фармацияны басқару және экономика, фармакогнозия	қызметте кейбір білімді қолданады:	фармацияны басқару және экономика, фармакогнозия пәндер тоғысындағы салааралық коммуникация негізінде практикалық қызметте пайдаланады	технологиясы, фармацевтикалық химия, фармацияны басқару және экономика, фармакогнозия пәндер тоғысындағы салааралық коммуникация негізінде практикалық қызметке бейімдейді:
--	---	------------------------------------	--	---

10.2	Бағалау әдістері және критерийлері Тәжірибелік сабаққа арналған тексеру парағы				
10.2 .1	Семинар				
	"Бейне дәріс бойынша қорытынды" тапсырмасын бағалау критерийлері				
	№	Критерийлер	Сипаттама		Ұпайлар
	1	Бейне дәрісте қарастырылған негізгі мәселелерді бөліп көрсету	Барлық негізгі проблемалар бөлінді және оларға қысқаша сипаттама берілді.		3
			Барлық проблемалар ерекшеленбейді, берілген сипаттама бейне дәрістің негізгі мәселелерін толық қамтымайды.		2
			Барлық проблемалар ерекшеленбейді, мәселелердің қысқаша сипаттамасы жоқ немесе қорытынды сипаттамасы берілмейді.		0-1
	2	Қорытынды тереңдігі мен нақтылығы	Қорытынды ойлаудың тәуелсіздігін көрсетеді, терең, қысқа.		2
			Қорытынды жасалмады немесе бейне дәрістің негізгі мазмұнын қайталайды, ұзақ, өз тұжырымдарын қамтымайды.		0-1
	Барлығы				0-5
	"Презентация, ойын (кері байланыс), бейне; тест тапсырмаларын, ситуациялық тапсырмаларды, кейсті құрастыру" тапсырмасын бағалау критерийлері				
	№ р/б	Бағалау критерийлері	Бағалау-деңгейі		
		Өте жақсы	Жақсы	Түзетуді қажет етеді	Нашар
1	Тақырыптың тәжірибелік және теориялық маңыздылығын ашады.	9 - 10	7 - 8	5 - 6	0 -5

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 216-еті

2	Пәнаралық және пәнішілік байланысты қолданады.	9 -10	7 - 8	5 - 7	0 - 5
3	Бейнелеу құралдарын қолданады/ басқа көрнекі құралдарды қолданады.	9 -10	7 - 9	5 - 7	0 - 5
4	Қорытындыларды дұрыс тұжырымдайды және / немесе оңтайлы шешімді ұсынады.	9 - 10	7 - 10	6 - 7	0 - 5
	Барлығы	54 - 60	42 -53	30 - 41	0 -29
"Ауызша / жазбаша жауап" тапсырмасын бағалау критерийлері					
№	Критерийлер	Сипаттама			Ұпайлар
1	Жауаптың толықтығы	материалды терең білуді көрсетеді; негізгі мәселелерді бөліп көрсетеді, оларға сыни баға береді			5
		материалды білуді көрсетеді;			4
		барлық мәселелерді бөліп көрсетпейді материалды нашар білетіндігін көрсетеді; проблемаларды бөліп көрсету қиынға соғады.			0-3
2	Жауаптың дәлдігі мен дұрыстығы	жауапта қандай да бір қателіктерге, дәлсіздіктерге жол бермейді; оқу және ғылыми әдебиеттерге, нормативтік-құқықтық актілерге сілтеме жасай отырып, жауапты негіздейді.			5
		жауапта қателіктер, дәлсіздіктер жібереді; жауапты негіздемейді.			4
		Барлығы			0-10
"Тестілеу" тапсырмасын бағалау критерийлері					
№	Критерий				Ұпайлар
1	90-100% дұрыс жауаптар				18-20
2	70-89% дұрыс жауаптар				14-17
3	50-69% дұрыс жауаптар				10-13
4	дұрыс жауаптардың 50% - дан азы				0-9
	Барлығы				0-20
"Сабақтағы белсенділік" бағалау критерийлері					
№	Критерийлер	Сипаттама			Ұпайлар
1	Тақырып мәселелерін талқылауға қатысу	материалды терең білуді көрсетеді; тұжырымдарды дұрыс тұжырымдайды, мұғалімнің қосымша сұрақтарына дұрыс жауап береді; мысалдар келтіреді.			3
		материалды білуді көрсетеді; тұжырымдарды тұжырымдайды, мұғалімнің қосымша сұрақтарына жауап беру кезінде дәлсіздіктерге жол береді.			2
		материалды нашар білетіндігін көрсетеді; қорытынды жасамайды, мұғалімнің қосымша сұрақтарына жауап беру кезінде қателіктер мен дәлсіздіктер жібереді.			0-1
2	Басқа	аудиториямен пікірталас жүргізеді және қолдайды;			2

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 226-еті

		студенттердің жұмыстарын талқылауға қатысу	басқа студенттердің сөйлеген сөздерінің жауаптарын талдайды;көшбасшының бейімділігін көрсетеді, топты қойылған міндеттерді орындауға жұмылдырады.	
			аудиториямен пікірталасты қолдайды; басқа студенттердің сөйлеген сөздерінің жауаптарын толықтырады.	1
			аудиториямен пікірталасты қолдамайды; басқа студенттердің сөйлеген сөздерінің жауаптарын толықтырмайды.	0
			Барлығы	0-5
10.2 .2	Ситуациялық есептерді құрастыру/шешу			
	№	Критерийлер	Сипаттама	Ұпайлар
	1	Ситуациялық міндеттердің сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкестігі	Ситуациялық тапсырмалар сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес/жарамды. Міндеттерді құру үшін өзекті көздер пайдаланылды: оқу әдебиеті, ғылыми жарияланымдар, заңнамалық-нормативтік актілер, анықтамалық материалдар.	9-10
			Ситуациялық тапсырмалар сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес/жарамды. Тапсырмаларды жасау үшін өзекті оқу әдебиеттері пайдаланылды.	7-8
			Ситуациялық тапсырмалар сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес келмейді/жарамды, тапсырмалар бар, сабақ тақырыбынан тыс құрастырылған. Тапсырмаларды құру үшін қазіргі және ескірген көздер қолданылады.	5-6
			Ситуациялық тапсырмалар ішінара сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес/жарамды немесе барлығы сабақ тақырыбынан тыс құрастырылған. Міндеттерді жасау үшін ескірген көздер немесе басқа елдердің заңнамасы пайдаланылды.	0-4
	2	Ақпарат, тақырыпты ашу тереңдігі	Қажетті және қызықты ақпарат таңдалды. Тақырып толығымен ашылды. Білім алушыларға оқытылатын бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді.	9-10
			Қажетті ақпарат таңдалды. Тақырып ашылды, қорғау кезінде зерттелетін бағдарлама шеңберіндегі білім көрсетілді.	7-8
			Ақпарат жеткіліксіз. Тақырып ішінара ашылды, қорғауда зерттелетін бағдарлама аясында әлсіз білім көрсетілді.	5-6
			Тақырып ашылмаған. Білім алушы сабақ тақырыбы мәселелерінде нашар бағдарланады. Немесе ситуациялық тапсырмалар орындалмайды.	0-4
3	Сюжет, тарих	Ол ситуациялық тапсырманы дербес жасайды, оның негізі нақты, қызықты, тәжірибелік жағдайлардан	9-10	

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 236 еті

		алынады.	
		Ол ситуациялық тапсырманы дербес жасайды, оның негізі нақты жағдайларды алады, бірақ маңызды емес.	7-8
		Өз бетінше ситуациялық тапсырма жасайды, оның негізі бастапқы шешімді қажет етпейтін күнделікті жұмысқа байланысты жағдайларды алады.	5-6
		Ситуациялық тапсырманы әрең жасайды, оның негізінде күнделікті жұмысқа байланысты жағдайлар қызықты емес немесе жағдай туғыза алмайды.	0-4
4	Негізгі мәселелерді бөліп көрсету	Білім алушы материалды терең білетіндігін көрсетеді, негізгі проблемаларды бөліп көрсетеді, оларға сыни баға береді.	9-10
		Білім алушы материалды білуді көрсетеді; сипаттайтын және бағалайтын барлық мәселелерді бөліп көрсетпейді.	7-8
		Білім алушы материалды нашар білетіндігін көрсетеді, проблемаларды анықтауда қиындық туғызады, бірақ оларды талқылауға қатысады.	5-6
		Білім алушы сабақ тақырыбында нашар бағдарланған, мәселені тұжырымдай алмайды.	0-4
5	Сұрақтарды тұжырымдау	Сұрақтар дұрыс, сауатты, логикалық түрде тұжырымдалған, ситуациялық есепте сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтиды. Сұрақтар қою олардың көп түрлілігі мен түсініксіздігін ескере отырып, шешім қабылдауға мүмкіндік береді.	9-10
		Сұрақтар сауатты тұжырымдалған, ситуациялық есепте сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтымайды. Сұрақтар қою оларды біржақты шешуді көздейді.	7-8
		Сұрақтар қателермен тұжырымдалған, ситуациялық тапсырмада сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтымайды. Сұрақтар қою оларды біржақты шешуді көздейді.	5-6
		Сұрақтардың тұжырымдамасында өрескел қателіктер бар. Сұрақтар маңызды емес мәселені көрсетеді немесе білім алушыға мәселені тұжырымдау қиынға соғады.	0-4
6	Ситуациялық есептерді шешу	Білім алушы жағдайды дұрыс бағалайды, ситуациялық есепте ұсынылған мәселелерді шешудің ең оңтайлы жолдарын ұсынады, өз шешімін сенімді түрде дәлелдейді.	18-20
		Білім алушы жағдайды бағалайды, ситуациялық есепте ұсынылған мәселелерді шешудің өз жолдарын ұсынады, өз шешімін ішінара дәлелдейді.	14-17
		Білім алушы жағдайды бағалауда қателіктер жібереді, проблемаларды шешудің өз жолдарын ұсынады, өз шешімін ішінара дәлелдейді.	10-13
		Білім алушы жағдайды бағалауда өрескел қателіктер	0-9

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 24 беті

		жібереді, проблемаларды шешудің өз жолдарын ұсынады, өз шешімін дәлелдемейді немесе шешуде қиындық туғызады.	
7	Әдебиеттерді таңдау, жобалау, тапсырмалар көлемі.	Соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды. Ситуациялық міндеттер тақырыпты, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін, қажет болған жағдайда ситуациялық тапсырманың шарты мен сұрақтары бар парақты, содан кейін кестелерді, графиктерді, диаграммаларды көрсете отырып, титулдық парақпен ресімделеді. Білім алушы өз шешімін, Пайдаланылған әдебиеттер тізімін көрсетеді.	9-10
		Кем дегенде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды (соңғы 5 жылда 5-тен аз). Ситуациялық міндеттер тақырыпты, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін, ситуациялық тапсырманың шарты мен сұрақтары бар парақты көрсете отырып, титулдық парақпен ресімделеді. Білім алушы өз шешімін, Пайдаланылған әдебиеттер тізімін көрсетті.	7-8
		Басылым мерзімі 5 жылдан асатын 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды. Ситуациялық міндеттер тақырыпты, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін, ситуациялық тапсырманың шарты мен сұрақтары бар парақты көрсете отырып, титулдық парақпен ресімделеді. Білім алушы өз шешімін, Пайдаланылған әдебиеттер тізімін көрсетті.	5-6
		Әдебиет көздері көрсетілмеген немесе 5 жылдан астам уақыт бойы 5-тен аз әдеби көздер көрсетілген. Тиула парағы жоқ немесе бар, бірақ ол сабақ тақырыбын көрсетпейді. Білім алушы дұрыс емес шешім көрсетті немесе шешім жоқ.	0-4
8	Ситуациялық міндеттерді уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Ситуациялық міндеттер мерзімінде ұсынылады. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10
		Ситуациялық міндеттер 1 сабаққа кеш ұсынылды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді.	7-8
		Ситуациялық міндеттер 2 сабаққа кеш ұсынылды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
		Ситуациялық міндеттер аралық бақылауға дейін ұсынылмайды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4
9	Жұмысқа шығармашылық көзқарас Барлығы	Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді (тапсырмалар қағаз түрінде/электронды түрде, ойын түрінде ұсынылған). Білім алушы материалды нақты, анық, қисынды, сауатты баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз жауап береді. Сыни тұрғыдан ойлауды қолданады, нақты және оңтайлы шешім ұсынады, ол сенімді түрде дәлелдейді.	9-10

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 51беттің 25беті

			Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді (тапсырмалар қағаз түрінде/электронды түрде, ойын түрінде ұсынылған). Білім алушы материалды нақты баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципіалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді. Дауласатын шешімін ұсынады.	7-8
			Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі. Дауласпайтын өз шешімін ұсынады.	5-6
			Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4
			Барлығы	0-100
Case study (кейсті құрастыру және шешу)				
	№	Критерийлер	Сипаттамасы	Ұпайлар
	1	Тақырыпты таңдау	Кейстің тақырыбы қысқа, жарқын, мазмұнды, назар аударарды және істің мазмұнын толығымен көрсетеді.	9-10
			Кейстің тақырыбы сәл ұзын, бірақ ақпараттық, істің мазмұнын көрсетеді.	7-8
			Кейстің тақырыбы ұзақ, қабылдау қиын, істің мазмұнын аз көрсетеді.	5-6
			Кейстің тақырыбы көлемді және ақпараты аз, істің мазмұнын көрсетпейді.	0-4
	2	Кейстің сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкестігі	Кейс сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес/жарамды. Міндеттерді құру үшін өзекті көздер пайдаланылды: оқу әдебиеті, ғылыми жарияланымдар, заңнамалық-нормативтік актілер, анықтамалық материалдар.	9-10
			Кейс сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес / жарамды. Кейсті жасау үшін өзекті оқу әдебиеттері пайдаланылды.	7-8
			Кейс сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес келмейді/дәлелденбейді, сабақ тақырыбында емес жағдайлар бар. Істі жасау үшін қазіргі және ескірген көздер қолданылады.	5-6
			Кейс ішінара сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес келеді немесе сабақ тақырыбынан тыс құрастырылған. Кейсті жасау үшін ескірген дереккөздер немесе басқа елдердің заңнамасы пайдаланылды.	0-4
	3	Ақпарат, тақырыпты ашу тереңдігі	Қажетті және қызықты ақпарат таңдалды. Тақырып толығымен ашылды. Білім алушыларға оқытылатын бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді.	9-10
			Қажетті ақпарат таңдалды. Тақырып ашылды, қорғау	7-8

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 266-беті

		кезінде зерттелетін бағдарлама шеңберіндегі білім көрсетілді.	
		Ақпарат жеткіліксіз. Тақырып ішінара ашылды, қорғауда зерттелетін бағдарлама аясында әлсіз білім көрсетілді.	5-6
		Тақырып ашылмаған. Білім алушы сабақ тақырыбы мәселелерінде нашар бағдарланады. Немесе кейс құрастырылмаған.	0-4
4	Сюжет, тарих	Кейс өз бетінше жасалады, оның негізі нақты, қызықты, тәжірибелік әрекеттерді көрсететін жағдайларды алады.	9-10
		Кейс дербес жасалады, оның негізі нақты жағдайларды алады, бірақ тәжірибелік қызмет үшін маңызды емес.	7-8
		Кейс өздігінен жасалады, оның негізі бастапқы шешімді қажет етпейтін күнделікті жұмысқа байланысты жағдайларды алады.	5-6
		Кейс үлкен қиындықпен жасалады, оның негізінде күнделікті жұмысқа байланысты жағдайлар қызықты емес немесе жағдай туғыза алмайды.	0-4
5	Негізгі мәселелерді бөліп көрсету	Білім алушы материалды терең білетіндігін көрсетеді, негізгі проблемаларды бөліп көрсетеді, оларға сыни баға береді.	9-10
		Білім алушы материалды білуді көрсетеді; сипаттайтын және бағалайтын барлық мәселелерді бөліп көрсетпейді.	7-8
		Білім алушы материалды нашар білетіндігін көрсетеді, проблемаларды анықтауда қиындық туғызады, бірақ оларды талқылауға қатысады.	5-6
		Білім алушы сабақ тақырыбында нашар бағдарланған, мәселені тұжырымдай алмайды.	0-4
6	Сұрақтарды тұжырымдау	Сұрақтар дұрыс, сауатты, логикалық түрде тұжырымдалған, істе сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтиды. Сұрақтар қою олардың алуан түрлілігі мен түсініксіздігін ескере отырып, шешім қабылдауға мүмкіндік береді.	9-10
		Сұрақтар сауатты тұжырымдалған, істе сипатталған барлық негізгі сұрақтарды қамтымайды. Сұрақтар қою оларды біржақты шешуді көздейді.	7-8
		Сұрақтар қателіктермен тұжырымдалған, кейсте сипатталған барлық негізгі сұрақтарды қамтымайды. Сұрақтар қою оларды біржақты шешуді көздейді.	5-6
		Сұрақтарды тұжырымдауда өрескел қателіктер бар. Сұрақтар маңызды емес мәселені көрсетеді немесе оқушыға мәселені айту қиынға соғады.	0-4
7	Кейстің шешімі	Білім алушы жағдайды дұрыс бағалайды, мәселенің барлық аспектілерін талдайды және олардың ішіндегі ең маңыздыларын ажыратады. Барлық сандар мен	9-10

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 276-гі

		фактілер есептеулермен және дереккөздерге сілтемелермен расталады. Барлық қойылған сұрақтарға жауап береді, кейсте ұсынылған мәселелерді шешудің оңтайлы және балама нұсқаларын ұсынады. Өз шешімін сенімді түрде дәлелдейді, оң және теріс сценарий бойынша болжам жасайды.	
		Білім алушы жағдайды бағалайды, проблемаларды талдайды және олардан маңызды мәселелерді ажыратады. Сандар мен фактілерді есептеулер мен дереккөздерге сілтемелер растайды. Барлық қойылған сұрақтарға жауап береді, бірақ дәлсіздіктерге жол береді. Мәселелерді шешудің балама нұсқасын ұсынады. Өз шешімін дәлелдейді.	7-8
		Білім алушы жағдайды бағалайды, проблемаларды талдайды. Қойылған сұрақтарға толық жауап бермейді, дәлсіздіктер мен түбегейлі қателіктерге жол береді. Мәселелерді шешудің балама нұсқаларын ұсыну қиынға соғады. Өз шешімін әлсіз дәлелдейді.	5-6
		Білім алушыға жағдайды бағалау, проблемаларды анықтау, жауаптарды тұжырымдау қиынға соғады. Қойылған сұрақтарға дөрекі қателіктер жібере отырып жауап береді. Өз шешімін дәлелдемейді.	0-4
8	Әдебиеттерді таңдау, кейсті рәсімдеу	Кейс сабақтың тақырыбын, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін көрсете отырып, титулдық парақпен безендірілген. Кейс тақырыпты, жағдайдың сипаттамасын, сұрақтарды, шешімдерді іздеуді, нәтиженің сипаттамасын, пайдаланылған әдебиеттер тізімін қамтиды. Соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөз келтірілген.	9-10
		Кейс сабақтың тақырыбын, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін көрсете отырып, титулдық парақпен безендірілген. Кейс барлық құрылымдық бөлімшелерді қамтымайды (бөлімшелердің бірі жоқ). Кем дегенде 5 әдеби дереккөз келтірілген, оның ішінде соңғы 5 жылда – 3-4.	7-8
		Кейс сабақтың тақырыбын, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін көрсете отырып, титулдық парақпен безендірілген. Кейс барлық құрылымдық бөлімшелерді қамтымайды (екеуі жоқ). 5 – тен аз әдеби дереккөз келтірілген, оның ішінде соңғы 5 жылда-1-2.	5-6
		Кейс техникалық бұзушылықтармен титулдық парақпен безендірілген. Кейс барлық құрылымдық бөлімшелерді қамтымайды (үшеуі жоқ). 5 – тен аз әдеби дереккөз келтірілген, оның ішінде соңғы 5 жылда-0-1.	0-4
9	Кейсті уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Кейс мерзімінде ұсынылған. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10
		Кейс 1 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс	7-8

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 286-еті

		жүргізілді.	
		Кейс 2 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
		Кейс аралық бақылауға дейін ұсынылмаған. Қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4
10	Жұмысқа шығармашылық көзқарас	Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді (іс қағаз түрінде де, электронды түрде де, презентация түрінде де ұсынылған). Білім алушы материалды нақты, анық, қисынды, сауатты баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз жауап береді. Сыни ойлауды қолданады, сенімді дәлелдер келтіретін түпнұсқа оңтайлы шешімді ұсынады.	9-10
		Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді (іс қағаз түрінде/электронды түрде және презентация түрінде ұсынылған). Білім алушы материалды нақты баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді. Дауласатын шешімін ұсынады.	7-8
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі. Дауласпайтын өз шешімін ұсынады.	5-6
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4
		Барлығы	0-100
		4. TBL (жобаны құрастыру)	
	№	Критерийлер	Сипаттамасы
	1	Жобаның аннотациясы	Жобаның аннотациясы қысқа (80 - 100 сөз), анық; тақырыпқа сәйкес келеді; негізгі мәселелерді көрсетеді.
		Жобаның аннотациясы қысқа (80 - 100 сөз), анық; тақырыпқа сәйкес келеді; негізгі мәселелерді көрсетеді.	18-20
		Жобаның аннотациясы қысқа (80 - 100 сөз), түсінікті, бірақ кейбір сұрақтар туғызады; тақырыпқа сәйкес келеді, барлық мәселелерді көрсетпейді.	15-17
		Көлемі бойынша жобаның аннотациясы белгілердің мәлімделген санына сәйкес келмейді, толық түсінілмеген, бірқатар сұрақтар туғызады; тақырыпқа сәйкес келеді, барлық мәселелерді көрсетпейді.	10-14
		Көлемі бойынша жобаның аннотациясы белгілердің мәлімделген санына сәйкес келмейді, түсініксіз, көптеген сұрақтар туғызады; тақырыпқа сәйкес келмейді, проблемаларды көрсетпейді./ Аннотация мүлдем жоқ.	0-9
	2	Жобаның	Зерттеу әдістері сипатталған, мақсаттарға жету
			18-20

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516беттің 296еті

		сипаттамасы / ғылыми, маңыздылығы, интеграциясы	жолдары негізделген. Ғылыми терминдер қолданылады, олардың еркін жұмыс істеуі байқалады. Жобаның мақсаты мен мазмұны мағыналы. Мәтін логикалық ретпен, қысқаша баяндалған. Зерттеудің заманауи әдістері қолданылады.	
			Зерттеу әдістері сипатталған, мақсаттарға жету жолдары негізделген. Ғылыми терминдер жеткіліксіз қолданылады. Мәтін логикалық ретпен берілген.	10-17
			Жобаның сипаттамасы толық емес. Ғылыми терминдер қолданылмайды. Мәтін хаотикалық түрде берілген.	0-9
3		Нәтижелер <i>/объективтілік, сенімділік</i>	Нәтижелер зерттеулерді толығымен көрсетеді, объективті, сенімді. Кестелер, суреттер, формулалар келтірілген. Зерттеу нәтижелерінің қолданылуы, нәтижелердің мақсатты тұтынушылары көрсетілген.	18-20
			Нәтижелер зерттеулерді толық көрсетпейді, объективті, сенімді. Кестелер, суреттер, формулалар келтірілген.	10-17
			Нәтижелер зерттеулерді ішінара көрсетеді, объективті емес, сенімді емес. Кестелер, суреттер, формулалар берілмейді.	0-9
4		Қорытындылар <i>/толықтығы, аргументі</i>	Нәтижелер дұрыс тұжырымдалған, дәлелденген және зерттеу нәтижелерін толығымен көрсетеді.	18-20
			Нәтижелер дұрыс тұжырымдалған, бірақ дәлелденбеген және зерттеу нәтижелерін ішінара көрсетеді.	10-17
			Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалмаған, дәлелденбеген және зерттеу нәтижелерін ішінара көрсетеді.	0-9
5.		Сілтемелер, әдебиеттер <i>/ сенімділік</i>	Толық мәтінді дерекқорларда, беделді басылымдарда орналастырылған ең өзекті жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Сілтемелер мәтінде сандармен дәйекті түрде көрсетілген.	18-20
			Толық мәтінді мәліметтер базасында, беделді басылымдарда жарияланған жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	10-17
			Интернетте жалпыға қол жетімді жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	0-9
Барлығы				0-100
ОБӨЖ/БӨЖ-ге арналған тексеру парағы				
Реферат				
	№	Критерийлер	Сипаттама	Ұпайлар
	1	Проблемалық жағдайды және тақырыптың өзектілігін анықтау	Мәселелер нақты тұжырымдалған, ғылыми негізделген және біріктірілген. Тақырыптың өзектілігі дәлелденген.	9-10
			Мәселелер тұжырымдалған және негізделген. Тақырыптың өзектілігі ашылды.	7-8
			Мәселелер ішінара тұжырымдалған, негізделмеген.	5-6

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 306 беті

		Тақырыптың өзектілігі ішінара ашылды.	
		Мәселелер тұжырымдалмаған немесе үстірт тұжырымдалмаған, тақырыптың өзектілігі көрінбейді.	0-4
2	Тақырыпты ашу тереңдігі	Тақырып толығымен қорғалған кезде ашылады. зерттелетін бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді. Ғылыми терминдер қолданылады, олардың еркін жұмыс істеуі байқалады.	9-10
		Тақырып ашылды, қорғау кезінде зерттелетін бағдарлама шеңберіндегі білім көрсетілді. Ғылыми терминдер жеткіліксіз қолданылады. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтиды.	7-8
		Тақырып ішінара ашылды. Ғылыми терминдер қолданылмайды. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды.	5-6
		Тақырып ашылмаған. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды. Ғылыми терминдер қолданылмайды.	0-4
3	Рефераттың құрылымы мен мазмұны	Рефератта барлық негізгі бөлімдер көрсетілген: кіріспе (тақырып, мақсаттар мен міндеттер, өзектілік); негізгі мазмұн (тақырып бойынша зерттелген нақты мәселелердің тізімі); қорытынды (қорытындылар мен ұсыныстар); Пайдаланылған әдебиеттер тізімі. Пайдаланылған әдебиеттер тізімі әдебиеттерді шолуда айтылған кезде нөмірленеді.	9-10
		Рефератта барлық негізгі бөлімдер көрсетілген: кіріспе (тақырып, мақсаттар мен міндеттер, өзектілік); негізгі мазмұн (тақырып бойынша зерттелген нақты мәселелердің тізімі); қорытынды (қорытындылар мен ұсыныстар); Пайдаланылған әдебиеттер тізімі. Негізгі бөлімде бөлімдер логикалық ретпен көрсетілген. Пайдаланылған әдебиеттер тізімі әдебиеттерді шолуда айтылғандай нөмірленбейді. Грамматикалық және стилистикалық қателіктер бар.	7-8
		Рефератта негізгі бөлімдер ішінара көрсетілген. Негізгі бөлімде бөлімдер логикалық ретпен көрсетілмеген. Пайдаланылған әдебиеттер тізімі әдебиеттерді шолуда айтылғандай нөмірленбейді. Грамматикалық және стилистикалық қателер бар.	5-6
		Рефератта логикалық орналасуы сақталмаған барлық бөлімдер көрсетілмеген. Дөрекі грамматикалық және стилистикалық қателер бар.	0-4
4	Реферат материалын ұсыну сапасы	Материалды ұсынудың логикалық дәйектілігі, дәлелдің сенімділігі, тұжырымдардың қысқалығы мен дәлдігі сақталады. Білім алушы әр түрлі авторлар ұсынған мәселелерге сыни баға береді. Кестелер, суреттер, формулалар келтірілген.	9-10
		Материалды ұсынудың логикалық реттілігі сақталады.	7-8

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516беттің 316еті

		Білім алушы әр түрлі авторлар ұсынған мәселелерді көрсетеді. Кестелер, суреттер, формулалар келтірілген.	
		Материалды ұсынудың логикалық реттілігі әрдайым сақтала бермейді. Білім алушы әр түрлі авторлар ұсынған мәселелерді ішінара көрсетеді. Кестелер, суреттер, формулалар жеткіліксіз мөлшерде келтірілген.	5-6
		Материалды ұсынудың логикалық реттілігі ішінара сақталады немесе сақталмайды. Кестелер, суреттер, формулалар берілмейді немесе жеткіліксіз.	0-4
5	Қорытындыны тұжырымдау	Қорытындылар дұрыс тұжырымдалған, дәлелденген.	9-10
		Қорытындылар дұрыс тұжырымдалған, бірақ толық дәлелденбеген.	7-8
		Қорытындылар толық тұжырымдалмаған, жеткілікті дәлелденбеген.	5-6
		Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалмаған, дәлелденбеген.	0-4
6	Әдебиеттерді тандау және пайдалану	Толық мәтінді дерекқорларда, деректерде, беделді басылымдарда орналастырылған ең өзекті жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Сілтемелер мәтінде сандармен дәйекті түрде көрсетілген.	9-10
		Шектеулі дереккөздерден алынған толық мәтінді дерекқорларда орналастырылған жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Мәтіндегі сілтемелер сандармен дәйекті түрде берілген.	7-8
		Интернетте жалпыға қол жетімді жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі эссе тақырыбына жатпайды. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	5-6
		Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі жоба тақырыбына жатпайды. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	0-4
7	Қолданылған әдебиеттер саны	Рефератта соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды.	9-10
		Рефератта кемінде 5 әдеби дереккөз қолданылған, бірақ оның ішінде соңғы 5 жылда 3-4.	7-8
		Рефератта 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды, оның ішінде соңғы 5 жылда 1-2.	5-6
		Рефератта 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды, олардың соңғы 5 жылдағы дереккөздері жоқ.	0-4
8	Рефератты ресімдеудің қойылатын талаптарға	Реферат ұқыпты орындалды, машинкамен басылған мәтіннің кемінде 10 бетінде ұсынылған, форматы А 4, Times New Roman шрифті, қаріп өлшемі 14, шеттері жоғарыдан, оңнан, төменнен 2 см, солдан 3	9-10

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 51беттің 32беті

	сәйкестігі	см.рефератты ресімдеуге қойылатын техникалық талаптар сақталады.	
		Реферат ұқыпты орындалды, машинкамен басылған мәтіннің кемінде 10 бетінде ұсынылған, форматы А 4, Times New Roman шрифті, қаріп өлшемі 14, шеттері жоғарыдан, оңнан, төменнен 2 см, солдан 3 см. жобаны ресімдеуге қойылатын техникалық талаптар толық сақталмаған.	7-8
		Реферат ұқыпсыз орындалды, А 4 форматындағы машинкамен басылған мәтіннің 10 бетінен аз ұсынылған. Times New Roman шрифті, қаріп өлшемі және жоғарғы, оң, төменгі жиектер сәйкес келмейді. Жобаны ресімдеуге қойылатын техникалық талаптар ішінара сақталды.	5-6
		Реферат ұқыпсыз орындалды, А 4 форматындағы машинкамен басылған мәтіннің 10 бетінен аз ұсынылған. Қаріп, қаріп өлшемі және жоғарғы, оң, төменгі жиектер сәйкес келмейді. Жобаны ресімдеуге қойылатын техникалық талаптар сақталмаған.	0-4
9	Рефератты уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Реферат мерзімінде ұсынылған. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10
		Реферат 1 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	7-8
		Реферат 2 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
		Реферат аралық бақылауға дейін ұсынылмаған. Қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4
10	Жұмысқа шығармашылық көзқарас, баяндама сапасы	Жұмыс шығармашылық тәсілмен, мәселенің өзіндік шешімімен ерекшеленеді. Эссені қорғаған кезде мәтін оқымайды, бірақ айтады. Материалды анық, қисынды, сауатты, сенімді түрде баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз.	9-10
		Жұмыс шығармашылықпен ерекшеленеді. Эссені қорғаған кезде мәтін оқымайды, бірақ айтады. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципіалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді.	7-8
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Эссені қорғаған кезде мәтін оқылады. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі.	5-6
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Эссені қорғаған кезде мәтін оқылады. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4
		Барлығы	0-100
	Презентация		

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 336 беті

№	Критерийлер	Сипаттама	Баллы
1	Проблемалық жағдайды және тақырыптың өзектілігін анықтау	Мәселелер нақты тұжырымдалған, ғылыми негізделген және біріктірілген. Тақырыптың өзектілігі дәлелденген	9-10
		Мәселелер тұжырымдалған және негізделген. Тақырыптың өзектілігі ашылды.	7-8
		Мәселелер ішінара тұжырымдалған, негізделмеген. Тақырыптың өзектілігі ішінара ашылды	5-6
		Мәселелер тұжырымдалмаған немесе үстірт тұжырымдалмаған, тақырыптың өзектілігі көрінбейді	0-4
2	Тақырыпты ашу тереңдігі	Тақырып толығымен қорғалған кезде ашылады зерттелетін бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді. Ғылыми терминдер қолданылады, олардың еркін жұмыс істеуі байқалады.	9-10
		Тақырып ашылды, қорғау кезінде зерттелетін бағдарлама шеңберіндегі білім көрсетілді. Ғылыми терминдер жеткіліксіз қолданылады. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтиды.	7-8
		Тақырып ішінара ашылды. Ғылыми терминдер қолданылмайды. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды.	5-6
		Тақырып ашылмаған. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды. Ғылыми терминдер қолданылмайды.	0-4
3	Презентацияның құрылымы мен мазмұны	Презентация негізгі бөлімдерді қамтиды: тақырып слайд, презентация жоспары, негізгі слайдтар, дереккөздер тізімі, қорытынды слайд. Слайдтар логикалық ретпен орналастырылған.	9-10
		Презентацияда бөлімдердің бірі жоқ. Слайдтар логикалық ретпен орналастырылған.	7-8
		Презентацияда екі бөлім жоқ. Слайдтардың орналасуы логикалық реттілікке сәйкес келмейді	5-6
		Презентацияда үш немесе одан да көп бөлім жоқ. Слайдтардың орналасуы ретсіз.	0-4
4	Презентация материалын ұсыну сапасы	Материалды ұсынудың логикалық дәйектілігі, дәлелдің сенімділігі, тұжырымдардың қысқалығы мен дәлдігі сақталады. Білім алушы әр түрлі авторлар ұсынған мәселелерге сыни баға береді. Аудиториямен байланыс белсенді түрде сақталады. Баяндама регламенті сақталады-15 минут.	9-10
		Материалды ұсынудың логикалық реттілігі сақталады, дәлелдер келтіріледі. Білім алушы әртүрлі авторлар ұсынған мәселелерді сипаттайды. Аудиториямен байланыс сақталады. Баяндама регламенті сақталады-15 минут.	7-8
		Материалды ұсынудың логикалық дәйектілігі әрдайым сақтала бермейді, дәлелдер жеткіліксіз. Білім алушы	5-6

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 346-еті

		эртүрлі авторлар ұсынған мәселелерді сипаттайды. Аудиториямен байланыс ішінара сақталады. Баяндама регламенті сақталмайды.	
		Материалды ұсынудың логикалық реттілігі сақталмайды. Білім алушыға дәлелдер келтіру және проблемаларды сипаттау қиынға соғады. Аудиториямен байланыс жасалмайды. Баяндама регламенті сақталмайды.	0-4
5	Тұжырымдарды тұжырымдау	Қорытындылар дұрыс тұжырымдалған, дәлелденген.	9-10
		Қорытындылар дұрыс тұжырымдалған, бірақ толық дәлелденбеген.	7-8
		Тұжырымдар толық тұжырымдалмаған, жеткілікті дәлелденбеген	5-6
		Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалмаған, дәлелденбеген.	0-4
6	Әдебиеттерді таңдау және пайдалану	Толық мәтінді дерекқорларда, деректерде, беделді басылымдарда орналастырылған ең өзекті Жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Сілтемелер мәтінде сандармен дәйекті түрде көрсетілген.	9-10
		Шектеулі дереккөздерден алынған толық мәтінді дерекқорларда орналастырылған жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Мәтіндегі сілтемелер сандармен дәйекті түрде берілген.	7-8
		Интернетте жалпыға қол жетімді жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі эссе тақырыбына жатпайды. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	5-6
		Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі жоба тақырыбына жатпайды. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	0-4
7	Әдеби дереккөздер саны	Тұсаукесерде соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды.	9-10
		Тұсаукесерде кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды, бірақ оның ішінде соңғы 5 жылда 3-4.	7-8
		Тұсаукесерде 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды, оның ішінде соңғы 5 жылда 1-2.	5-6
		Тұсаукесерде 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды, олардың соңғы 5 жылдағы дереккөздері жоқ.	0-4
8	Презентация дизайнының сәйкестігі	Слайдтар саны 15-20. Бірыңғай дизайн стилі сақталады. Бір слайдта үш түстен артық емес қолданылады: Фон, тақырып және мәтін үшін. Тақырыптар үшін қаріптер – 24 – тен кем емес, ақпарат үшін-18-ден кем емес. Жазулар суреттердің (суреттердің) астында, кестелердің атаулары жоғарғы жағында орналасқан. Слайдтар	9-10

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 516беттің 356еті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

		эстетикалық жағымды, диаграммалар мен сызбалар тартымды, мазмұнды және қызықты. Компьютерлік анимация мүмкіндіктері пайдаланылды. Тақырыптар аудиторияның назарын аударады. Слайдтар мазмұнды және қысқа, ақпаратқа толы емес. Әр слайд 1 қысқа ойды көрсетеді, қысқа сөздер мен сөйлемдер қолданылады. Мәтін оңай оқылады, түсі мен фоны графикалық элементтермен үйлеседі, суреттер мен кестелер дұрыс орналастырылған, барлық еренсілтемелер жұмыс істейді.	
		Слайдтар саны 10-14. Бірыңғай дизайн стилі сақталады. Бір слайдта үш түстен артық емес қолданылады: Фон, тақырып және мәтін үшін. Тақырыптар мен ақпаратқа арналған қаріптер сәйкес келеді. Суреттердің (суреттердің), кестелер мен диаграммалардың орналасуында шамалы бұзушылықтар бар. Тақырыптар аудиторияның назарын аударады. Әр слайд 1 ойды көрсетеді. Мәтін оңай оқылады, барлық еренсілтемелер жұмыс істейді.	7-8
		Слайдтар саны 7-9. Бірыңғай дизайн стилі әрдайым сақтала бермейді. Бір слайдта үш түстен артық қолданылады. Тақырыптар мен ақпаратқа арналған қаріптер ішінара сәйкес келеді. Суреттердің (суреттердің), кестелер мен диаграммалардың орналасуында бұзушылықтар бар. Слайдтар ақпаратқа толы. Мәтін әрдайым оңай оқылмайды, еренсілтемелер ішінара жұмыс істемейді.	5-6
		Слайдтар саны 5-6. Бірыңғай дизайн стилі сақталмайды. Бір слайдта үш түстен артық қолданылады. Тақырыптар мен ақпаратқа арналған қаріптер сәйкес келмейді. Суреттердің (суреттердің), кестелер мен диаграммалардың орналасуында бұзушылықтар бар. Слайдтар ақпаратқа толы. Мәтін әрдайым оңай оқылмайды, еренсілтемелер ішінара жұмыс істемейді.	0-4
9	Презентацияны уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Тұсаукесер уақытында ұсынылды. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10
		Тұсаукесер 1 сабаққа кеш ұсынылды. Жобаны қорғау кестеден тыс жүргізілді.	7-8
		Тұсаукесер 2 сабаққа кеш ұсынылды. Рефератты қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
		Презентация аралық бақылауға дейін ұсынылмаған. Презентацияны қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4
10	Жұмысқа шығармашылық көзқарас, баяндама сапасы	Жұмыс шығармашылық тәсілмен, мәселенің өзіндік шешімімен ерекшеленеді. Презентацияны қорғаған кезде мәтін оқылмайды, бірақ баяндайды және түсіндіреді. Мысалдар келтіреді. Материалды анық,	9-10

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 366 беті

		анық, қисынды, сауатты, сенімді түрде баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз жауап береді.	
		Жұмыс шығармашылықпен ерекшеленеді. Қорғау кезінде презентация мәтіні оқымайды, бірақ айтады. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципіалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді.	7-8
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Презентацияны қорғаған кезде мәтін оқылады. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі.	5-6
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Эссені қорғаған кезде мәтін оқылады. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4
		Барлығы	0-100
Эссе			
№	Критерийлер	Сипаттамасы	Ұпайлар
1	Тақырыпты таңдау	Эссе тақырыбы қысқа, бірақ мазмұнды, назар аударады. Эссенің мазмұны жарияланған тақырыпқа сәйкес келеді.	9-10
		Эссе тақырыбы сәл ұзын. Эссенің мазмұны жарияланған тақырыпқа сәйкес келеді.	7-8
		Тақырып ұзақ, ақпараты аз. Эссенің мазмұны ішінара жарияланған тақырыпқа сәйкес келеді.	5-6
		Эссе тақырыбы жұмыстың мазмұнын нашар көрсетеді, көлемді. Эссенің мазмұны жарияланған тақырыпқа сәйкес келмейді.	0-4
2	Проблемалық жағдайды және тақырыптың өзектілігін анықтау	Мәселе нақты тұжырымдалған, негізделген және біріктірілген.	9-10
		Мәселе тұжырымдалған және негізделген.	7-8
		Мәселе ішінара тұжырымдалған, негізделмеген.	5-6
		Мәселе тұжырымдалмаған немесе үстірт тұжырымдалмаған.	0-4
3	Мәселенің ашылу тереңдігі зерттелетін тақырып аясында	Мәселе толығымен ашылды, зерттелетін бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді. Студент таңдалған әдебиеттерден алынған мысалдарды дәлел ретінде қолдана отырып, өзінің түсінігін түсіндіреді.	9-10
		Мәселе ашылды, зерттелетін бағдарлама аясында білім көрсетілді.	7-8
		Мәселе ішінара ашылды, зерттелетін бағдарлама аясында әлсіз білім көрсетілді.	5-6
		Мәселе ашылмаған немесе ішінара ашылған жоқ, білім алушы зерттелетін бағдарлама шеңберінде нашар бағдарланады.	0-4
4	Өз ойларын	Білім алушы (автор) ойларды нақты және сауатты	9-10

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 376-еті

		тұжырымдай білу және ақпаратты құрылымдай білу	тұжырымдайды, ақпаратты құрылымдайды, негізгі ұғымдарды пайдаланады, себеп-салдарлық байланыстарды бөліп көрсетеді, тәжірибені тиісті мысалдармен суреттейді, өз тұжырымдарын дәлелдейді, эрудиция мен хабардарлықты көрсетеді.	
			Білім алушы (автор) ойларды сауатты тұжырымдайды, ақпаратты құрылымдайды, негізгі ұғымдарды пайдаланады, өз тұжырымдарын дәлелдейді, ақпараттылықты көрсетеді.	7-8
			Білім алушы (автор) ойларды еркін тұжырымдайды, негізгі ұғымдарды қолданады, өз тұжырымдарын дәлелдейді.	5-6
			Білім алушы (автор) өз ойларын тұжырымдай алмайды және өз тұжырымдарын дәлелдей алмайды.	0-4
5	Материалды ұсыну сапасы		Композициялық тұтастықтың болуы, мәлімдеменің бөліктері логикалық тұрғыдан байланысты, ой дәйекті түрде дамиды. Тұжырымдамалардың қысқалығы мен дәлдігі, жайбарақат және ұсынудың қарапайымдылығы байқалады. Жекеден жалпыға, жалпыдан жекеге өту мүмкіндігі көрсетіледі. Ұсынылған дәлелдер күшті және сенімді. Тақырыпты және таңдалған мәселені авторлық бағалау бар. Грамматикалық және стилистикалық қателер жоқ немесе аз мөлшерде болады.	9-10
			Композициялық тұтастықтың болуы, мәлімдеменің бөліктері логикалық байланысты. Тұжырымдамалардың қысқалығы байқалады. Дәлелді дәлелдер келтірілген. Тақырыптың авторлық бағасы бар. Грамматикалық және стилистикалық қателер аз мөлшерде болады.	7-8
			Эссенің бөліктері логикалық тұрғыдан аз байланысты. Тұжырымдамалардың қысқалығы мен дәлдігі сақталмайды. Дәлелдер аз мөлшерде ұсынылған. Тақырыптың авторлық бағасы әлсіз. Грамматикалық және стилистикалық қателер көп мөлшерде болады.	5-6
			Эссенің бөліктері логикалық тұрғыдан байланысты емес. Тұжырымдамалардың қысқалығы мен дәлдігі сақталмайды. Дәлелдер ұсынылмайды немесе аз мөлшерде ұсынылады. Тақырыптың авторлық бағасы жоқ. Грамматикалық және стилистикалық қателер көп мөлшерде болады.	0-4
6	Тұжырымдарды тұжырымдау		Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалған, Әртүрлі дереккөздерден дәлелденген, автордың белсенді ұстанымы бар.	9-10
			Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалған, бірақ толық дәлелденбеген, автордың ұстанымы бар.	7-8
			Қорытындылар толық тұжырымдалмаған, жеткілікті дәлелденбеген, автордың ұстанымы нашар бақыланады.	5-6

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 386-еті

		Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалмаған, дәлелденбеген, автордың ұстанымы жоқ.	0-4
7	Әдебиеттерді таңдау және пайдалану	Толық мәтінді дерекқорларда, деректерде, беделді басылымдарда орналастырылған ең өзекті жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Сілтемелер мәтінде сандармен дәйекті түрде көрсетілген. Пайдаланылған әдебиеттер тізімі эсседе айтылған кезде нөмірленеді және соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөзді қамтиды.	9-10
		Шектеулі дереккөздерден алынған толық мәтінді дерекқорларда орналастырылған жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Мәтіндегі сілтемелер кемінде 5 әдеби дереккөзі бар сандармен дәйекті түрде көрсетілген, бірақ олардың тек 3-4 - і соңғы 5 жылда.	7-8
		Интернетте жалпыға қол жетімді жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі эссе тақырыбына жатпайды. 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды, олардың тек 1-2-сі соңғы 5 жылда. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	5-6
		Толық мәтінді мәліметтер базасы, беделді басылымдар іс жүзінде қолданылмайды. Дереккөздердің көп бөлігі жоба тақырыбына жатпайды. 5-тен аз әдеби дереккөз пайдаланылды, олардың соңғы 5 жылдағы дереккөздері жоқ. Мәтіндегі сілтемелер көрсетілмеген.	0-4
8	Эссе ресімдеудің қойылатын талаптарға сәйкестігі	Эссе ұқыпты орындалды, а 4 форматында ұсынылды, Times New Roman шрифті, қаріп өлшемі 14, шеттері жоғарыдан, оңнан, төменнен 2 см, солдан 3 см. беттер саны 2-ден 5-ке дейін басылған беттер (300-ден 1000 сөзге дейін). Эсседе барлық негізгі бөлімдер көрсетілген: кіріспе бөлім-бүкіл жұмыс көлемінің 10% (ұсынылған тақырыпты түсіну, оның өзектілігі, мәселені бөліп көрсету, эссе идеясын тұжырымдау); негізгі мазмұн-80% (эссе авторының ойлары (тезис/тезис), авторлық позицияны дәлелдеу, тақырыпты және таңдалған мәселені авторлық бағалау); қорытынды- Жұмыс көлемінің 10% (қорытындылар мен ұсынымдар); Пайдаланылған әдебиеттер тізімі.	9-10
		Эссе ұқыпты, бірақ дизайндағы кейбір техникалық кемшіліктер бар. Беттер (немесе әріптер) санында шамалы ауытқулар бар. Эссе барлық негізгі бөлімдерді көрсетеді, бірақ бөлімдердің пропорцияларында шамалы айырмашылықтар бар.	7-8
		Эссенің дизайндағы техникалық кемшіліктері бар. Беттер (немесе әріптер) санында айтарлықтай	5-6

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 396-еті

		айырмашылықтар байқалады. Эссе барлық негізгі бөлімдерді қамтымайды.		
		Композиция абайсызда орындалды, дизайн айтарлықтай техникалық кемшіліктерге ие. Беттер (немесе әріптер) санында елеулі ауытқулар белгіленеді, барлық негізгі бөлімдер көрсетілмейді, пропорциялар сақталмайды.	0-4	
9	Эссені уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Эссе уақытында ұсынылған. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10	
		Эссе 1 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	7-8	
		Эссе 2 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6	
		Эссе аралық бақылауға дейін ұсынылмаған. Қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4	
10	Жұмысқа шығармашылық көзқарас, баяндама сапасы	Жеке және шығармашылық тәсіл көрсетілді. Түпнұсқалық (қызықты іліністер, күтпеген бұрылыстар), тұжырымдардың жаңалығы бар. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз.	9-10	
		Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді, стандартты емес шешімдер бар. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципіалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді.	7-8	
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі.	5-6	
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4	
Барлығы			0-100	
Тесттерді құрастыру				
	№	Критерийлер	Сипаттама	Ұпайлар
	1	Тест тапсырмаларының сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкестігі	Тест тапсырмалары сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес / жарамды. Тесттерді құру үшін өзекті көздер пайдаланылды: оқу әдебиеті, заңнамалық және нормативтік актілер, қолдануға болатын анықтамалық материалдар.	9-10
			Тест тапсырмалары сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес / жарамды. Тесттерді құру үшін өзекті оқу әдебиеттері пайдаланылды.	7-8
			Тест тапсырмалары сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес/жарамды емес, тапсырмалары сабақ тақырыбынан тыс құрастырылған тесттер бар. Тесттерді құру үшін қазіргі және ескірген көздер қолданылады.	5-6
			Тест тапсырмалары ішінара сабақ тақырыбының	0-4

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 40 беті

		мазмұнына сәйкес/жарамды немесе барлық тапсырмалар сабақ тақырыбынан тыс жасалады. Тесттерді құру үшін негізгі мәселелер бойынша ерекшеленетін ескірген оқу әдебиеттері немесе басқа елдердің оқу әдебиеттері пайдаланылды.	
2	Тақырыпты ашу тереңдігі	Тақырып толығымен ашылды, білім алушыларды қорғау кезінде зерттелетін бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді. Ғылыми терминдер қолданылды, олар еркін жұмыс істеді.	9-10
		Тақырып ашылды, қорғау кезінде зерттелетін бағдарлама шеңберіндегі білім көрсетілді. Ғылыми терминдер жеткіліксіз қолданылады. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтиды.	7-8
		Тақырып ішінара ашылды. Ғылыми терминдер қолданылмайды. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды.	5-6
		Тақырып ашылмаған. Мазмұны тақырыптың барлық мәселелерін қамтымайды. Ғылыми терминдер қолданылмайды.	0-4
3	Тест құрылымы	Жұмысқа кемінде 10 тест тапсырмасы кіреді. Тесттерде әр түрлі деңгейдегі жабық типтегі сұрақтар бар. Бір тест тапсырмасында бір дұрыс жауаппен бір қиындық деңгейіндегі бір тапсырма бар. Барлық тапсырмаларда бес жауап нұсқасы бар, олардың біреуі дұрыс және төртеуі дұрыс емес. Тест тапсырмалары қайталанбайды.	18-20
		Жұмыс 7-8 тест тапсырмаларын қамтиды. Тесттерде бір қиындық деңгейіндегі жабық типтегі сұрақтар бар. Барлық тапсырмаларда бес жауап нұсқасы бар, олардың біреуі дұрыс және төртеуі дұрыс емес. Тест тапсырмалары қайталанбайды.	14-17
		Жұмысқа 5-6 тест тапсырмасы кіреді. Тесттерде бір қиындық деңгейіндегі жабық типтегі сұрақтар бар. Тапсырмалар әртүрлі жауап нұсқаларын қамтиды. Тест тапсырмалары қайталанбайды.	10-13
		Жұмыс 5-ке дейін тест тапсырмаларын қамтиды. Тесттерде бір қиындық деңгейіндегі жабық типтегі сұрақтар бар. Тапсырмалар әртүрлі жауап нұсқаларын қамтиды. Тест тапсырмалары қайталанбайды.	0-9
4	Тест құрастыру сапасы	Тапсырма мен жауаптардың мәтіні анық және анық. "Барлық жауаптар дұрыс", "дұрыс жауап жоқ", "басқасының бәрі", "қатысы жоқ" сияқты жауап нұсқалары жоқ. Жауап нұсқаларының дұрыстығы күмән тудырмайды. Дистракторлар біртекті, сенімді және дұрыс жауаппен бірдей ұзындықта. Жауаптардың барлық нұсқалары дұрыс, көлемді ауызша конструкцияларсыз және тапсырманың негізгі бөлігімен грамматикалық тұрғыдан сәйкес келеді.	18-20

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 416 беті

		Тапсырмада тек бір толық ой бар. Мәлімдеменің логикалық формасы, тұжырымдамалардың қысқалығы мен дәлдігі, қажетсіз бөлшектерсіз сақталады.	
		Тапсырма мен жауаптардың мәтіні бір мәнді. "Барлық жауаптар дұрыс", "дұрыс жауап жоқ", "басқасының бәрі", "қатысы жоқ" сияқты жауаптар сирек кездеседі. Жауап нұсқаларының дұрыстығы күмән тудырмайды. Дистракторлар біртекті, сенімді және дұрыс жауаппен бірдей ұзындықта. Барлық жауап нұсқалары тапсырманың негізгі бөлігімен дұрыс және грамматикалық түрде сәйкес келмейді. Тапсырмада тек бір толық ой бар. Мәлімдеменің логикалық формасы сақталады. Тұжырымдамалардың егжей-тегжейлері, көлемді ауызша құрылымдары бар тесттер бар.	14-17
		Тапсырма мен жауаптардың мәтіні әрқашан бір мағыналы бола бермейді. "Барлық жауаптар дұрыс", "дұрыс жауап жоқ", "басқасының бәрі", "қатысы жоқ" сияқты жауаптар бар. Жауап нұсқаларының дұрыстығы кейде күмән тудырады. Дистракторлардың барлығы бірдей сенімді емес және дұрыс жауаппен ұзындығы бойынша ерекшеленеді. Барлық жауап нұсқалары тапсырманың негізгі бөлігімен дұрыс және грамматикалық түрде сәйкес келмейді. Мәлімдеменің логикалық формасы сақталмайды. Тұжырымдамалардың егжей-тегжейлері, көлемді ауызша құрылымдары бар тесттер бар.	10-13
		Тапсырма мен жауаптардың мәтіні бір мағыналы емес. "Барлық жауаптар дұрыс", "дұрыс жауап жоқ", "басқасының бәрі", "қатысы жоқ" сияқты жауаптар жиі кездеседі. Жауап нұсқаларының дұрыстығы күмән тудырады. Дистракторлардың барлығы бірдей сенімді емес және дұрыс жауаппен ұзындығы бойынша ерекшеленеді. Барлық жауап нұсқалары тапсырманың негізгі бөлігімен дұрыс және грамматикалық түрде сәйкес келмейді. Мәлімдеменің логикалық формасы сақталмайды. Тұжырымдамалардың егжей-тегжейлері, көлемді ауызша құрылымдары бар тесттер бар.	0-9
5	Әдебиеттерді таңдау	Соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды.	9-10
		10 жылға дейін қамту тереңдігі бар кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды.	7-8
		Он жыл бұрынғы 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды.	5-6
		Дереккөздер көрсетілмеген немесе жиырма жыл бұрынғы 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылған.	0-4
6	Тесттерді рәсімдеу сәйкестігі	Ресімдеуге тақырыптың нөмірі мен атауы, құрастырушының аты-жөні және тексерушінің аты-жөні, 5 дистракторы бар кемінде 10 тест сұрақтары,	9-10

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 51беттің 42беті

			Пайдаланылған әдебиеттер тізімі көрсетілген титулдық бет кіреді.	
			Ресімдеуге тақырыптың нөмірі мен атауы, құрастырушының аты-жөні және тексерушінің аты-жөні, 5 дестракторы бар 7-8 тест сұрақтары, Пайдаланылған әдебиеттер тізімі көрсетілген титулдық бет кіреді.	7-8
			Ресімдеуге тақырыптың нөмірі мен атауы, құрастырушының аты-жөні және тексерушінің аты-жөні, 7-8 тест сұрақтары, Пайдаланылған әдебиеттер тізімі көрсетілген титулдық бет кіреді. Дистракторлардың саны әр түрлі.	5-6
			Дизайндағы кемшіліктер бар, дистракторлар саны әр түрлі.	0-4
7	Тесттерді уактылы ұсыну және уакытында қорғау	Тесттер мерзімінде ұсынылады. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10	
		Тесттер 1 сабакқа кеш ұсынылады. Тесттерді қорғау кестеден тыс жүргізілді	7-8	
		Тесттер 2 сабакқа кеш ұсынылады. Тесттерді қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6	
		Тесттер аралық бакылауға дейін ұсынылмайды. Тесттерді қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4	
8	Жұмысқа шығармашылық көзқарас	Жұмыс шығармашылық тәсілмен (тесттер қағаз түрінде/электронды түрде, ойын түрінде ұсынылған), жағдайдың өзіндік шешімімен ерекшеленеді. Материалды анық, анық, қисынды, сауатты, сенімді түрде баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз жауап береді.	9-10	
		Жұмыс шығармашылықпен ерекшеленеді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді.	7-8	
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі.	5-6	
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4	
		Барлығы		0-100
	Ситуациялық есептерді құрастыру/шешу			
	№	Критерийлер	Сипаттама	Ұпай
	1	Ситуациялық міндеттердің сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкестігі	Ситуациялық тапсырмалар сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес/жарамды. Міндеттерді құру үшін өзекті көздер пайдаланылды: оқу әдебиеті, ғылыми жарияланымдар, заңнамалық-нормативтік актілер, анықтамалық материалдар.	9-10

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 516бетін 436еті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

			Ситуациялық тапсырмалар сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес/жарамды. Тапсырмаларды жасау үшін өзекті оқу әдебиеттері пайдаланылды.	7-8
			Ситуациялық тапсырмалар сабақ тақырыбының мазмұнына толық сәйкес келмейді/жарамды, тапсырмалар бар, сабақ тақырыбынан тыс құрастырылған. Тапсырмаларды құру үшін қазіргі және ескірген көздер қолданылады.	5-6
			Ситуациялық тапсырмалар ішінара сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес/жарамды немесе барлығы сабақ тақырыбынан тыс құрастырылған. Міндеттерді жасау үшін ескірген көздер немесе басқа елдердің заңнамасы пайдаланылды.	0-4
	2	Ақпарат, тақырыпты ашу тереңдігі	Қажетті және қызықты ақпарат таңдалды. Тақырып толығымен ашылды. Білім алушыларға оқытылатын бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді.	9-10
			Қажетті ақпарат таңдалды. Тақырып ашылды, қорғау кезінде зерттелетін бағдарлама шеңберіндегі білім көрсетілді.	7-8
			Ақпарат жеткіліксіз. Тақырып ішінара ашылды, қорғауда зерттелетін бағдарлама аясында әлсіз білім көрсетілді.	5-6
			Тақырып ашылмаған. Білім алушы сабақ тақырыбы мәселелерінде нашар бағдарланады. Немесе ситуациялық тапсырмалар орындалмайды.	0-4
	3	Сюжет, тарих	Ол ситуациялық тапсырманы дербес жасайды, оның негізі нақты, қызықты, тәжірибелік жағдайлардан алынады.	9-10
			Ол ситуациялық тапсырманы дербес жасайды, оның негізі нақты жағдайларды алады, бірақ маңызды емес.	7-8
			Өз бетінше ситуациялық тапсырма жасайды, оның негізі бастапқы шешімді қажет етпейтін күнделікті жұмысқа байланысты жағдайларды алады.	5-6
			Ситуациялық тапсырманы әрең жасайды, оның негізінде күнделікті жұмысқа байланысты жағдайлар қызықты емес немесе жағдай туғыза алмайды.	0-4
	4	Негізгі мәселелерді бөліп көрсету	Білім алушы материалды терең білетіндігін көрсетеді, негізгі проблемаларды бөліп көрсетеді, оларға сыни баға береді.	9-10
			Білім алушы материалды білуді көрсетеді; сипаттайтын және бағалайтын барлық мәселелерді	7-8

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 44 беті

			бөліп көрсетпейді.	
			Білім алушы материалды нашар білетіндігін көрсетеді, проблемаларды анықтауда қиындық туғызады, бірақ оларды талқылауға қатысады.	5-6
			Білім алушы сабақ тақырыбында нашар бағдарланған, мәселені тұжырымдай алмайды.	0-4
	5	Сұрақтарды тұжырымдау	Сұрақтар дұрыс, сауатты, логикалық түрде тұжырымдалған, ситуациялық есепте сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтиды. Сұрақтар қою олардың көп түрлілігі мен түсініксіздігін ескере отырып, шешім қабылдауға мүмкіндік береді.	9-10
			Сұрақтар сауатты тұжырымдалған, ситуациялық есепте сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтымайды. Сұрақтар қою оларды біржақты шешуді көздейді.	7-8
			Сұрақтар қателермен тұжырымдалған, ситуациялық тапсырмада сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтымайды. Сұрақтар қою оларды біржақты шешуді көздейді.	5-6
			Сұрақтардың тұжырымдамасында өрескел қателіктер бар. Сұрақтар маңызды емес мәселені көрсетеді немесе білім алушыға мәселені тұжырымдау қиынға соғады.	0-4
	6.	Ситуациялық есептерді шешу	Білім алушы жағдайды дұрыс бағалайды, ситуациялық есепте ұсынылған мәселелерді шешудің ең оңтайлы жолдарын ұсынады, өз шешімін сенімді түрде дәлелдейді.	18-20
			Білім алушы жағдайды бағалайды, ситуациялық есепте ұсынылған мәселелерді шешудің өз жолдарын ұсынады, өз шешімін ішінара дәлелдейді.	14-17
			Білім алушы жағдайды бағалауда қателіктер жібереді, проблемаларды шешудің өз жолдарын ұсынады, өз шешімін ішінара дәлелдейді.	10-13
			Білім алушы жағдайды бағалауда өрескел қателіктер жібереді, проблемаларды шешудің өз жолдарын ұсынады, өз шешімін дәлелдемейді немесе шешуде қиындық туғызады.	0-9
	7	Әдебиеттерді таңдау, жобалау, тапсырмалар көлемі.	Соңғы 5 жылда кемінде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды. Ситуациялық міндеттер тақырыпты, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін, қажет болған жағдайда ситуациялық тапсырманың шарты мен сұрақтары бар парақты, содан кейін кестелерді, графиктерді, диаграммаларды көрсете отырып, титулдық парақпен ресімделеді. Білім алушы өз шешімін, Пайдаланылған әдебиеттер тізімін көрсетеді.	9-10

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11- 2025-2026 516бетін 45беті
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		

		Кем дегенде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды (соңғы 5 жылда 5-тен аз). Ситуациялық міндеттер тақырыпты, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін, ситуациялық тапсырманың шарты мен сұрақтары бар парақты көрсете отырып, титулдық парақпен ресімделеді. Білім алушы өз шешімін, Пайдаланылған әдебиеттер тізімін көрсетті.	7-8
		Басылым мерзімі 5 жылдан асатын 5-тен аз әдеби көздер пайдаланылды. Ситуациялық міндеттер тақырыпты, орындаған және тексерген адамның аты-жөнін, ситуациялық тапсырманың шарты мен сұрақтары бар парақты көрсете отырып, титулдық парақпен ресімделеді. Білім алушы өз шешімін, Пайдаланылған әдебиеттер тізімін көрсетті.	5-6
		Әдебиет көздері көрсетілмеген немесе 5 жылдан астам уақыт бойы 5-тен аз әдеби көздер көрсетілген. Тиула парағы жоқ немесе бар, бірақ ол сабақ тақырыбын көрсетпейді. Білім алушы дұрыс емес шешім көрсетті немесе шешім жоқ.	0-4
8.	Ситуациялық міндеттерді уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Ситуациялық міндеттер мерзімінде ұсынылады. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10
		Ситуациялық міндеттер 1 сабаққа кеш ұсынылды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді.	7-8
		Ситуациялық міндеттер 2 сабаққа кеш ұсынылды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
		Ситуациялық міндеттер аралық бақылауға дейін ұсынылмайды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	0-4
9.	Жұмысқа шығармашылық көзқарас	Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді (тапсырмалар қағаз түрінде/электронды түрде, ойын түрінде ұсынылған). Білім алушы материалды нақты, анық, қисынды, сауатты баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз жауап береді. Сыни тұрғыдан ойлауды қолданады, нақты және оңтайлы шешім ұсынады, ол сенімді түрде дәлелдейді.	9-10
		Жұмыс шығармашылық тәсілмен ерекшеленеді (тапсырмалар қағаз түрінде/электронды түрде, ойын түрінде ұсынылған). Білім алушы материалды нақты баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципіалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді. Дауласатын шешімін ұсынады.	7-8

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026
		51беттің 46беті

		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі. Дауласпайтын өз шешімін ұсынады.	5-6
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4
		Барлығы	0-100
Аралық аттестаттауға арналған тексеру парағы – коллоквиум (ауызша жауап) / тестілеу			
Аралық бақылау: коллоквиум / тестілеу			
Ауызша жауап			
№	Критерийлер	Сипаттамасы	Ұпайлар
1	Ауызша жауаптың толықтығы мен тереңдігі	Сұрақ толығымен ашылды. Білім алушыларға оқытылатын бағдарламадан тыс терең білім көрсетілді. Білім алушы негізгі проблемаларды бөліп көрсетеді, оларға сыни баға береді.	45-60
		Сұрақ ашылды. Білім алушыларға оқытылатын бағдарлама шеңберінде білім көрсетілді. Білім алушы негізгі проблемаларды бөліп көрсетеді, оларға баға береді.	35-44
		Сұрақ толық ашылмаған. Білім алушыларға оқытылатын бағдарлама шеңберінде әлсіз білім көрсетілді.	25-34
		Сұрақ ішінара ашылды немесе ашылмады. Білім алушыларға зерттелетін бағдарлама шеңберінде өте әлсіз білім көрсетілді.	0-24
2	Жауаптың дәлдігі мен дұрыстығы	Білім алушы жағдайды дұрыс бағалайды, барлық аспектілерді талдайды, қойылған сұраққа негізді және дәл жауап береді. Оқу және ғылыми әдебиеттерге, нормативтік-құқықтық актілерге сілтеме жасай отырып, өз жауабын сенімді түрде дәлелдейді.	27-30
		Білім алушы жағдайды дұрыс бағалайды, қойылған сұраққа негізді жауап береді, оқу және ғылыми әдебиеттерге, нормативтік-құқықтық актілерге сілтеме жасай отырып, өз жауабын дәлелдейді. Бірақ дәлсіздіктерге жол береді.	21-26
		Білім алушыға жағдайды бағалау қиынға соғады, қойылған сұраққа жауап береді, түбегейлі қателіктер жібереді және өз шешімін дәлелдемейді.	15-20
		Білім алушыға жағдайды бағалау және жауаптарды тұжырымдау қиынға соғады. Қойылған сұрақтарға дөрекі қателіктер жібере отырып жауап береді. Өз шешімін дәлелдемейді.	0-14

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару «Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		40/11- 2025-2026 516 беттің 47 беті

			Барлығы	0-60
Тестілеу				
№	Критерийлер			Бағалау
1	90-100% дұрыс жауаптар			36-40
2	70-89% дұрыс жауаптар			28-35
3	50-69% дұрыс жауаптар			20-27
4	дұрыс жауаптардың 50% - дан азы			0-19
Итого				0-40
Ескерту: ауызша жауап пен тестілеуден тұратын аралық бақылауда ауызша жауап 60%, ал тестілеу жалпы бағалаудың 40% құрайды				
Білімді бағалаудың көпбалдық жүйесі				
Әріптік жүйемен бағалау	Баллдардың сандық эквиваленті	Пайыздық мазмұны	Дәстүрлі жүйе бойынша бағалау	
A	4,0	95-100	Өте жақсы	
A -	3,67	90-94		
B +	3,33	85-89		
B	3,0	80-84	Жақсы	
B -	2,67	75-79		
C +	2,33	70-74		
C	2,0	65-69	Қанағаттанарлық	
C -	1,67	60-64		
D+	1,33	55-59		
D-	1,0	50-54	Қанағаттанарлықсыз	
FX	0,5	25-49		
F	0	0-24		

11. Оқу ресурстары	
Электрондық ресурстар, оның ішінде, бірақ олармен шектелмей: дерекқорлар, анимациялар, симуляторлар, кәсіби блогтар, веб-сайттар, басқа да электрондық анықтамалық материалдар (мысалы, бейне, аудио, дайджестер)	1. Электронная библиотека ЮКМА - https://e-lib.skma.edu.kz/genres 2. Республиканская 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 «Заң» - https://zan.kz/ru 8. Medline Ultimate EBSCO 9. eBook Medical Collection EBSCO 10. Scopus - https://www.scopus.com/
Электрондық оқулықтар	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. Шопабоева А.Р. Фармакоэкономика. Оқу құралы. 2019 ЦБ

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 48 беті

	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 (Идипи 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., Маукенова 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://elibr.kz/ru/search/read_book/175/ 8. Фармацевтический маркетинг : учебное пособие / Н. И. Суслов, А. А. Чуринов, 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 парафармацевтической 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. -: https://www.iprbookshop.ru/18426 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
Зертханалық / физикалық ресурстар	
Арнайы бағдарламалар	
Журналдар (электрондық журналдар)	
Әдебиет	Негізгі әдебиеттер 1. Фармацевтический маркетинг : учебник / под ред.: И. А. Наркевича, О. Д. Немятых. - М. : ГЭОТАР - Медиа, 2023. - 624 с. 2. Фармацевтический менеджмент : учебное пособие / под ред. И. А. Наркевича, О. Д. Немятых. - М. : ГЭОТАР - Медиа, 2024. - 576 с.

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 бетін 49 беті

	3. Арыстанов Ж.М., Ахелова Ш.Л., Зулпыхарова А.Т. Управление и экономика фармации с основами менеджмента и маркетинга: Учебник. "SkySystems" 2021 4. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг: оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. 5. Арыстанов, Ж. М. Фармация саласындағы менеджмент және маркетинг: оқу құралы. - Алматы : New book, 2022. - 204 бет. 6. Арыстанов, Ж. М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие. - Алматы : Эверо, 2016. - 532 с 7. Блинова, О. В. Фармацевтический менеджмент: учебник / М-во здравоохранения РК; ЮКГФА. - Шымкент : Жасулан, 2013. - 165 с 8. Арыстанов, Ж. М. Менеджмент и маркетинг в фармации : учебное пособие. - Алматы : Эверо, 2016. - 532 с. Қосымша әдебиеттер 1. Арыстанов, Ж. М. Фармация саласындағы менеджмент негіздері: практикум / Ж. М. Арыстанов. - Алматы : New book, 2022. - 160 бет. 2. Утегенова, Г. И. Фармацевтикалық өнеркәсіп экономикасы : оқу құралы / Г. И. Утегенова. - Шымкент : [б. и.], 2022. - 144 бет с. 3. Шертаева, К. Д., Утегенова Г.И. Экономика фармацевтической промышленности: учебник. - Шымкент : ЮКМА, 2022. - 144 с. 4. Утегенова Г.И. Фармацевтикалық өнеркәсіп экономикасы : оқулық – Жасулан -2022 5. Утегенова Г. И. Экономика фармацевтической промышленности: учебник-Жасулан -2022 6. Тулемисов, С. К., Жакипбеков К.С. Основные аспекты проектного менеджмента при создании фармацевтического производства готовых лекарственных форм: монография. - Караганда: АҚНҰР, 2017. - 240 с.
--	--

12.	Пәннің саясаты
Білім алушыларға қойылатын талаптар: - сабақты себепсіз жібермеу; - сабаққа кешікпеу; - таза келбетке ие болу; - ЖОО-да жалпы қабылданған арнайы форманы ұстану; - жұмыс орнын таза ұстау; - тәжірибелік сабақтарда белсенділік таныту; - сабақта дайын болу; - командада жұмыс жасай білу; - БӨЖ бойынша тапсырмаларды уақтылы орындау және қорғай білу; - сабаққа кешікпеу;	

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516 беттің 50 беті

- сабақ барысында достық атмосфераны сақтау;
- дәрістік, практикалық сабақтар мен БӨЖ сабақтарының кестесіне сәйкес тапсырмаларды орындау ;

дәрісханаларда қауіпсіздік техникасын сақтау және кафедра мүлкіне ұқыпты қарау

Айыппұл шаралары: бір дәрістік сабақты дәлелсіз себеппен өткізіп алған кезде айыппұл балы 1 балды құрайды (айыппұл балы түріндегі дәрістерді өткізіп алу межелік бақылау бағасынан алынады). БОӨЖ 1 сабағын өткізіп алғаны үшін айыппұл балы 2 балды құрайды (БӨЖ сабақтарын өткізіп алу БӨЖ бағасынан айыппұл балы түрінде алынады). Кешігу, сабақ кезінде дұрыс емес мінез-құлық, кафедра мүлкіне зиян келтіру, сабақта ұялы телефонды пайдалану үшін 1 балл алынады. ӨРҰ уақтылы қорғалмағаны үшін алынған бағадан 20% алынады, ӨРҰ ҚР апталарында тапсырған жағдайда 50% алынады. Бақылау түрлерінің бірі бойынша (ағымдағы бақылау, №1 және/немесе №2 аралық бақылау) өту балын (50%) жинамаған білім алушы пән бойынша емтиханға жіберілмейді.

Білім алушылардың жазбаша жұмыстарының барлық түрлері плагиат (реферат, эссе, тест тапсырмаларын құрастыру) тұрғысынан тексеруден өтеді.

Ынталандыру шаралары: оқу процесіне белсенді қатысқаны үшін (олимпиадаларға, ғылыми-зерттеу жұмыстарына қатысу, конференцияларда сөз сөйлеу) пән бойынша аралық бақылауды бағалауға 5 балл қосылады.

Аралық бақылауға себепсіз келмеген білім алушы пән бойынша емтихан тапсыруға жіберілмейді.

13.	«ОҚМА» АҚ моральдық-этикалық құндылықтарына негізделген академиялық саясат
1	Сайт ЮКМА https://ukma.kz/ Миссия Бәсекеге қабілетті кадрларды даярлау саласында танылған көшбасшы болу! Білім беру жүйесіндегі орны Халықаралық сапа және қауіпсіздік стандарттарына сай мамандарды даярлауға бағытталған құзыреттілік тәсілдеріне және практикалық денсаулық сақтау мен фармацевтикалық өндірістердің қажеттіліктеріне негізделген медициналық және фармацевтикалық білім берудің тиімді жүйесі ОҚМА-дағы сапа қағидаты – қазақстандық білім беруді жаңғырту тұжырымдамасын іске асыру, оның негізгі бағыты оның іргелі және жеке тұлғаның, қоғам мен мемлекеттің өзекті және перспективалық қажеттіліктеріне сәйкестігін сақтау негізінде оқытудың қазіргі заманғы сапасын қамтамасыз ету болып табылады, ол оқу процесінде, ғылыми-зерттеу қызметінде және консультациялық-диагностикалық жұмыста инновациялық технологияларды және ғылымның жаңа жетістіктерін пайдаланумен қамтамасыз етіледі. тәжірибе. ОҚМА өз миссиясын жүзеге асыруға негізделген негізгі этикалық қағидалар: ОҚМА ПОҚ жоғары кәсібилігі қағидасы – бұл дайындықтың барлық деңгейіндегі білім алушыларға сапалы білім беру қызметін ұсынатын ПОҚ-ның өз білімдері мен дағдыларын үнемі жетілдіруі. ОҚМА-дағы сапа қағидасы - қазақстандық білім беруді жаңғырту тұжырымдамасын жүзеге асыру болып табылады, оның басты бағыты жеке тұлғаның, қоғамның және мемлекеттің өзекті және перспективті сұранысына сәйкес білім беруде қазіргі заманауи сапамен қамтамасыз ететін инновациялық технологиялар мен ғылым мен тәжірибедегі жаңа жетістіктерді оқу процесінде, ғылыми-зерттеу қызметтерінде және кеңес беру-диагностикалық жұмыстарда қолдануды қамтамасыз ету болып табылады. Оқу бағдарлау қағидасы - білім беру бағдарламаларының икемді траекториялары бойынша студентке орталықтаныдырылған оқу процесін іске асыру, еңбек нарығында тез өзгеріп

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару		40/11-
«Фармациядағы маркетинг және менеджмент» пәннің жұмыс оқу бағдарламасы		2025-2026 516бетін 516еті

	отыратын экономикалық жағдайлар мен қазіргі заманғы үрдістерді ескере отырып, білім алушыларға олардың кәсіби өсуі үшін барынша тиімді жағдайлар жасау, мотивацияны дамыту және білім беру нәтижелерін бақылау, білім беру бағдарламаларын үздіксіз жаңарту, тиімді кәсіби қызметі үшін қажетті білімі мен біліктілік шеңберін кеңейту.
2	Академиялық саясат. 4-т. студенттің ар-намыс кодексі 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
3	Пән бойынша Бағалау саясаты Курсты аяқтағаннан кейін білім алушының қорытынды бағасы (ҚБ) қабылдау рейтингінің (ҚРБ) және қорытынды бақылау бағасының (ҚББ) сомасынан құралады және балдық-рейтингтік әріптік жүйеге сәйкес қойылады. ҚБ = ҚРБ + ҚББ Қабылдау рейтингінің бағасы (ҚРБ) 60 баллға немесе 60% - ға тең және мыналарды қамтиды: ағымдағы бақылауды бағалау (АББ) және аралық бақылауды бағалау (АББ). Ағымдағы бақылауды бағалау(АББ) практикалық сабақтар мен БӨЖ үшін орташа бағалауды білдіреді. Аралық бақылауды(АББ) бағалау екі аралық бақылаудың орташа бағасын білдіреді. Төзімділік рейтингінің бағасы (60 балл) формула бойынша есептеледі: $АББ \text{ орт} \times 0,2 + АББ \text{ орт} \times 0,4$ Қорытынды бақылау (ҚБ) тестілеу түрінде өткізіледі және білім алушы 40 балл немесе жалпы бағаның 40% ала алады. Тестілеу кезінде білім алушыға 50 сұрақ ұсынылады. Қорытынды бақылауды есептеу келесідей жүргізіледі: егер білім алушы 50-ден 45 сұраққа дұрыс жауап берсе, онда бұл 90% құрайды. $90 \times 0,4 = 36$ ұпай. Егер білім алушының қабылдау рейтингі (ҚР) = 30 балл немесе 30% және одан жоғары, сондай-ақ қорытынды бақылау (ҚБ) = 20 балл немесе 20% және одан жоғары оң бағалары болған жағдайда қорытынды баға есептеледі. Қорытынды баға (100 балл) = $АББ \text{ орт} \times 0,2 + АББ \text{ орт} \times 0,4 + ҚБ \times 0,4$ бақылаудың бір түрі үшін қанағаттанарлықсыз баға алған білім алушы (АБ1, АБ2, АБорт) емтиханға жіберілмейді. Айыппұл ұпайлары ағымдағы бақылаудың орташа бағасынан алынады.

14. Бекіту және қайта қарау

Кітапхана- акпараттық орталығымен келісілген күні	Хаттама № <u>4</u> <u>25.06.2025</u>	К.А.О. басшысы Дарбичева Р.И.	Қолы <u>Дарбичева Р.И.</u>
Кафедрада бекітілген күні	Хаттама № <u>25</u> <u>26.06.2025</u>	Кафедра меңгерушісі, фарм.ғ.д., профессор Шертаева К.Д.	Қолы <u>Шертаева К.Д.</u>
ББ АК мақұлданған күні	Хаттама № <u>11</u> <u>27.06.2025</u>	ББ АК төрайымы, фарм.ғ.к., профессор м.а. Токсанбаева Ж.С.	Қолы <u>Токсанбаева Ж.С.</u>