

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы "Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		Д044-40/11-2023 39беттің 1 беті

Силлабус

Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы «Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы» Пәннің жұмыс оқу бағдарламасы (Силлабус) D140«Фармация» Білім беру бағдарламасы

1.	Пән туралы жалпы мағлұмат		
1.1	Пән коды:D-FMZT	1.6	Оқу жылы: 2023-2024
1.2	Пән атауы: Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы	1.7	Курс: 1
1.3	Реквизитке дейінгі: Фармация саласы кәсіпорындарындағы менеджмент пен маркетинг	1.8	Семестр: 1
1.4	Реквизиттен кейінгі: ғылыми зерттеу	1.9	Кредит саны (ECTS): 4
1.5	Цикл: БП	1.10	Компонент: ТК
2.	Пәннің мазмұны		
Фармацевтикалық нарық қатысушыларына бәсекелестік артықшылықтарды алу үшін маркетингтік зерттеулер нәтижесінде алынған объективті ақпараттық-аналитикалық материалдарсыз мүмкін емес. Осыған байланысты маркетингтік зерттеулер кез-келген кәсіп орынның сәтті қызметі үшін қажет, өйткені олардың нәтижелерін пайдалану сөзсіз тәуекелді әрежесін төмендетеді, корпоративті (портфельдік, өсу, бәсекелестік), функционалды және аспаптық стратегияларды негіздейді.			
3.	Жиынтық бағалау түрі		
3.1	Тестілеу	3.5	Курстық
3.2	Жазбаша	3.6	Эссе
3.3	Ауызша✓	3.7	Жоба
3.4	ОҚКЕ/ ОҚТЕ немесе Тәжірибелік дағдыларды қабылдау	3.8	Басқа(көрсету)
4.	Пәннің мақсаттары		
Ғылыми-зерттеу жұмысын орындау процесінде нәтижелерді жүйелі іздеу, жинау, талдау, түсіндіру және ұсыну үшін қажетті кәсіби құзыреттерді қалыптастыру			
5.	Оқытудың соңғы нәтижелері (пәннің ОН)		
ОН1	Маркетингтік зерттеулердің халықаралық және еуропалық кодекстері негізінде маркетингтік зерттеулер жүргізудің тұжырымдамалық тәсілдерін, дәрілік заттар айналымы саласындағы маркетингілік зерттеулер мен маркетингті ақпараттық қамтамасыз етудің маңызын жүйелі түсінуді көрсетеді		
ОН2	Фармацевтикалық нарықты маркетингтік зерттеуді жоспарлайды, іріктеме көлемін айқындайды және маркетингтік зерттеу әдістерін таңдауды негіздейді; дәрілік препараттарды тұтынушыларды зерттеу үлгісін әзірлейді; маркетингтік ортаны саралайды		
ОН3	Қазіргі заманғы маркетингтік талдау әдістерін қолдана отырып,дәрілік препараттар мен медициналық бұйымдар нарығының сыйымдылығын айқындауға,кәсіпорынның маркетингтік ортасын зерттеуге және фармацевтикалық нарықты зерттеуге,өз қорытындыларын дәлелдеуге,ғылыми зерттеулердің нәтижелерін бағалауға және түсіндіруге, байқалатын фактілер мен құбылыстарды, олардың себеп-салдарлық байланыстарын түсіндіруге, ғылыми зерттеулердің нәтижелерін ұсынуға және оларды		

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 2 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

	жариялауға, фармацевтикалық салаға ғылыми жетістіктерді енгізуге қабілетті.					
ОН4	Фармацевтикалық және дәріханалық кәсіпорынның сұранысын,бәсекелестерін және бәсекеге қабілеттілігін сыни тұрғыдан талдайды және бағалайды; маркетингтік ақпаратты талдау жүйесінің негізінде дәрілік заттардың жекелеген топтарына қажеттілікті болжау әдістерін, фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін зерттеу әдістерін таңдауды жүзеге асырады					
ОН5	Өз пікірін, ақпаратты талдау және синтездеуді ұсына отырып, көпшілік алдында сөз сөйлеу дағдыларын меңгерген; әріптестері және денсаулық сақтау қызметкерлерімен әріптестік сенімді өзара қарым-қатынас құрады;жұмыста муьтимәдениеттілік пен ашықтықты көрсетеді					
ОН6	Кәсіби өсумен айналысады, өзін-өзі талдау дағдыларын, жоғары білім деңгейінде оқыту тәжірибесін көрсетеді; деректер базасында ақпарат іздеуді жүргізеді, ақпаратты жүйелейді және оны нақты кәсіби міндеттерді шешу үшін пайдаланады;ғылыми зерттеулердің нәтижелерін түсіндіреді, ғылыми жұмыстарды жазу кезінде идеяларды әзірлейді және сыни ойлау мен дағдыларды дамытады.					
5.1	Пәннің ОН	Пәнді оқыту нәтижелерімен байланысты білім беру бағдарламасының оқыту нәтижелері				
	ОН1	ОН1 – ҚР қолданыстағы заңнамасының және тиісті фармацевтикалық практикалардың (GxP) талаптарына сәйкес фармацевтика ғылымы мен практикасында қазіргі заманғы зерттеулер жүргізуде әдіснамалық тәсілдерді терең түсіну мен меңгергендігін көрсетеді.				
	ОН 2	ОН5 – Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдардың айналысы саласы субъектілерінің жедел және стратегиялық міндеттерін шешу үшін маркетинг қызметін қалыптастырады				
	ОН 3					
	ОН 4					
	ОН 5	ОН8 – Өзін-өзі талдау дағдыларын, өмір бойы оқуға ұмтылысын және жоғары және жоғары оқу орнынан кейінгі білім беру деңгейінде оқыту тәжірибесін көрсетеді				
	ОН 6					
6. Пән туралы толық ақпарат						
6.1	Өтетін орны (ғимарат, аудитория): Оңтүстік Қазақстан медициналық академиясы, бас ғимарат, фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы.Әл-Фараби алаңы-1, 3-кабат, № 313, 313 А, 314, 316, 320, 322 аудитория. Сымтетік (АТС) 40-82-06. Ішкі 327					
6.2	Сағат саны	Дәріс	Тәжір. сабақ	Зерт. сабақ.	БӨЖ	ОБӨЖ
		-	40	-	56	24
7. Оқытушылар туралы мәліметтер						
№	Т.А.Ж.	Дәрежесі мен лауазымы	Электрондық мекен-жайы	Ғылыми қызығушылықтары жәнет.б	Жетістіктері	
1	Шертаева К.Д.	фарм.ғ.д, профессор, кафедра меңгерушісі	klara_shertaeva@mail.ru	Фармацевтикалық нарықты маркетингтік зерттеу	300-ден астам ғылыми жұмыстың авторы, 2 ғылыми-техникалық жобаның жетекшісі, ғылыми мектебі	

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 3 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

2	Блинова О.В.	фарм.ғ.к, профессор м.а	blinova67@mail.ru	Фармацевтика лық нарықты маркетингтік зерттеу	бар 200-тен астам ғылыми жұмыстардың авторы, 2 ғылыми- техникалық жобаның жауапты орындаушысы
---	--------------	----------------------------	--	--	--

8. Тақырыптық жоспар						
Апта/ күн	Тақырып атауы	Пәннің қысқаша мазмұны	Пәннің ОН	Сағат саны	Оқыту технологиясының формасы / әдістері	Бағалау әдістері/ формалары
1	Тәжірибелік сабақ. Фармациядағы маркетингтік зерттеулер. Маркетингтік зерттеу процесі	Маркетингтік зерттеулер жүргізудің қағидаттары мен тұжырымдамалық тәсілдері. Маркетингтік зерттеу объектілері. Маркетингтік зерттеу процесінің негізгі кезеңдері.	ОН1	3	семинар	Критериялық бағалау. Чек-парақ
	ОБӨЖ. 1 БӨЖ орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Дәрілік препараттарды тұтынушыларды зерттеу дизайны	Ақпарат көздері. Бастапқы ақпаратты жинаудың негізгі әдістері. Дәрілік препараттарды тұтынушыларды маркетингтік зерттеудің негізгі бағыттары: белгілі бір ауруды емдеуге арналған препараттарға сұраныстың сипаттамаларын анықтау; фармацевтикалық препараттар маркаларының жағдайын анықтау; дәрілік препараттарды өндіруші бәсекелестерді зерттеу; Тапсырыс берушінің препараты жарнамасының тиімділігін талдау; дәрілік препаратты тұтынушының портретін анықтау; сатып алу	ОН2	2/4	ситуациялық апсырмаларын құрастыру, презентация	Критериялық бағалау. Чек-парақ

		себептерін, құндылықтар жүйесін, препараттарды сатып алушылардың ниеттерін анықтау; Қызмет көрсету сапасын бағалау, дәріханаларда қызмет көрсетуді ұйымдастыруға қатысы; тұтынушылардың дәрілік препараттардың тиімділігі туралы пікірі; дәрілік препараттың қаптамасын тестілеу және т.б.				
2	Тәжірибелік сабақ. Маркетингтік зерттеулерді жоспарлау және ұйымдастыру.	Бөлімдер құру. Жобаны қалыптастыру. Бағдарламаны әзірлеу. Жоспарлау. Нарықты зерттеу нәтижелерін ұйымдастыру.	ОН2	3	семинар	Критериальдық бағалау. Чек-парақ
	ОБӨЖ. 2 БӨЖ орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Халықаралық маркетингтік зерттеулер кодексі	Негізгі принциптер. Деректер субъектілеріне қатысты міндеттемелер. Клиенттерге қатысты міндеттемелер. Қоғамға қатысты міндеттемелер. Кәсіби қоғамдастыққа қатысты міндеттемелер.	ОН1	2/4	тест тапсырмаларын құрастыру, эссе.	Критериальдық бағалау. Чек-парақ
3	Тәжірибелік сабақ. Фармацевтикалық маркетингтік қақпарат	Фармацевтикалық маркетингтік ақпараттың маңызы. Маркетингтік ақпаратты қалыптастыру принциптері. Дәрі-дәрмек маркетингін ақпараттық қамтамасыз ету.	ОН1	3	семинар	Критериальдық бағалау. Чек-парақ
	ОБӨЖ. 3 БӨЖ орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Маркетингтік	Маркетингтік ақпараттық жүйе, құрылымы және жұмыс істеу принципі. Маркетингтік ақпаратты талдау жүйесі	ОН4	2/4	реферат, тест тапсырмаларын құрастыру	Критериальдық бағалау. Чек-парақ

	ақпаратты талдау жүйесі					
4	Тәжірибелік сабақ. Маркетингтік зерттеу әдістері	Маркетингтік зерттеу әдістері: жалпығылыми (жүйелік талдау, кешенді тәсіл, бағдарламалық-мақсатты жоспарлау және т.б.), аналитикалық-болжамдық (байланыс теориясы, ықтималдық теориясы, экономикалық-статистикалық, экономикалық-математикалық модельдеу және т.б.), білімнің басқасалалары (әлеуметтану, психология, эстетика, дизайн, экология әдістері және т.б.), маркетингтік топтар (СТЕР-талдау (сыртқы ортаны зерттеу), SWOT-талдау (күшті және әлсіз жақтарын, қолайлы мүмкіндіктер мен қауіптерді анықтау), тауардың өмірлік циклі, тауардың үш деңгейлі талдау және т.б.).	ОНЗ	3	CBL	Критериялық бағалау. Чек-парақ
	ОБӨЖ. 4 БӨЖ орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Маркетингтік зерттеу әдісін тандау	Маркетингтік зерттеу әдістері: сандық және сапалық. Өз күштерімен маркетингтік зерттеулер жүргізудің кеңінен қолданылатын әдістері: құжаттарды талдау әдістері, тұтынушыларға сауалнама жүргізу әдістері (социологиялық зерттеулер әдістері), сараптамалық бағалау, эксперименттік әдістер және экономикалық-математикалық әдістер. Маркетингтік	ОН2	2/4	презентация, тест тапсырмаларын құрастыру	Критериялық бағалау. Чек-парақ

5	Тәжірибелік сабақ. Маркетингтік зерттеу әдістері (талдау)	зерттеу әдісін таңдау Маркетингтік зерттеу әдістері: жалпы ғылыми (жүйелік талдау, кешенді тәсіл, бағдарламалық-мақсатты жоспарлау және т.б.), аналитикалық-болжамдық (байланыс теориясы, ықтималдық теориясы, экономикалық-статистикалық, экономикалық-математикалық модельдеу және т.б.), білімнің басқа салалары (әлеуметтану, психология, эстетика, дизайн, экология әдістері және т.б.), маркетингтік топтар (STEP-талдау (сыртқы ортаны зерттеу), SWOT-талдау (күшті және әлсіз жақтарын, қолайлы мүмкіндіктер мен қауіптерді анықтау), тауардың өмірлік циклі, тауарды үш деңгейлі талдау және т.б.).	ОН3	3	CBL	Критериальдық бағалау. Чек-парақ
	ОБӨЖ. 5 БӨЖ орында бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Маркетингтік зерттеу әдісін таңдау(талдау)	Маркетингтік зерттеу әдістері: сандық және сапалық. Өз күштерімен маркетингтік зерттеулер жүргізудің кеңінен қолданылатын әдістері: құжаттарды талдау әдістері, тұтынушыларға сауалнама жүргізу әдістері (социологиялық зерттеулер әдістері), сараптамалық бағалау, эксперименттік әдістер және экономикалық-математикалық әдістер.Маркетингтік зерттеу әдісін таңдау	ОН2	2/4	ситуациялық тапсырмалар ыңқұрастыру, эссе	Критериальдық бағалау. Чек-парақ
6	Тәжірибелік	Іріктеу әдістері. Үлгі	ОН2	3	семинар	Критериальдық бағалау. Чек-

	сабақ. Маркетингтік зерттеулердің іріктеу көлемін анықтау	мөлшерін анықтау қажеттілігі. Зерттеуші үшін үлгі мөлшерінің маңыздылығы. Іріктеме көлемін есептеуде қолданылатын параметрлер: бас жиынтық ("респонденттердің барлығы"), сенімді аралық ("кәтелік" $\pm\%$), сенімді ықтималдық ("дәлдік"). Үлгі мөлшерін есептеу. Сенімділік аралығын есептеу ("кәтелік", $\pm\%$). Қолданылатын формулалар.				парақ
	ОБӨЖ. 6 БӨЖ орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Дәрілік препараттар мен медициналық бұйымдар нарығының сыйымдылығын анықтау	Тауар нарығының сыйымдылығы. Есептеу формуласы. Нарық сыйымдылығына әсер ететін факторлар. Нарық үлесін арттыру шарттары: баға, жаңа өнімдер, қызмет көрсету, маркетингтің ауқымы мен сапасы, жарнама. Рецептсіз препарат нарығының ықтимал сыйымдылығын анықтау үшін холл-тест әдісі.	ОНЗ	2/4	презентация, ситуациялық тапсырмаларын құрастыру	Критериялық бағалау. Чек-парақ
7	Тәжірибелік сабақ. Маркетингтік зерттеулердің іріктеу көлемін анықтау(талдау)	Іріктеу әдістері. Үлгі мөлшерін анықтау қажеттілігі. Зерттеуші үшін үлгі мөлшерінің маңыздылығы. Іріктеме көлемін есептеуде қолданылатын параметрлер: бас жиынтық ("респонденттердің барлығы"), сенімді аралық ("кәтелік" $\pm\%$), сенімді ықтималдық ("дәлдік"). Үлгі мөлшерін есептеу. Сенімділік	ОН2	3	семинар	Критериялық бағалау. Чек-парақ

		аралығын есептеу ("кателік", ±%). Қолданылатын формулалар.				
	ОБӨЖ. 7 БӨЖ орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Аралық бақылау 1	Тест тапсырмаларына жауап беру. Билет бойынша бағдарламаланған бақылау сұрақтарына жауап беріңіз.	ОН5 ОН6	2/4	Коллоквиум	Критериялық бағалау. Чек-парақ
8	Тәжірибелік сабақ. Фармацевтикалық нарықты зерттеу	Фармацевтикалық өнім нарығының ерекшеліктері. ҚР фарм нарығы құрылымының элементтері: тұтынушылар (пациенттер және медицина қызметкерлері; делдалдар (көтерме және бөлшек саудагерлер); Денсаулық сақтау органдары; дәрі-дәрмек өндірушілер. Нарықтың сандық сипаттамаларын зерттеу. Фармацевтикалық нарықты талдау құрылымы: Қазақстанның фармацевтикалық өнеркәсібін талдау, фармацевтикалық препараттар өндірісінің бағасы мен көлемі, фармацевтикалық өнімнің экспорты мен импортын талдау, Қазақстанның фармацевтикалық кәсіпорындары, халықтың өмір сүру деңгейін талдау және Қазақстанның нарықтарына арналған болжам	ОН3	3	Ғылыми жоба	Критериялық бағалау. Чек-парақ
	ОБӨЖ. 8 БӨЖ орындау бойынша кеңес беру	Фармацевтикалық нарықты тұтынушылар топтары, терапевтік топтар бойынша	ОН3	2/4	презентация, ситуациялық тапсырмалар ыңқұрастыру	Критериялық бағалау. Чек-парақ

	мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Фармацевтикалық нарықтың маркетингтік сегментациясы	сегменттеу. Фармацевтикалық нарық сегменттерінің сипаттамасы. Тұтынушыларды сегменттеу критерийлері				
9	Тәжірибелік сабақ. Кәсіпорынның маркетингтік ортасын зерттеу	Кәсіпорынның маркетингтік ортасын зерттеуді дайындау және жүргізу процесі. Кәсіпорынның нарықтағы орнын анықтау. Нарық туралы қайталама ақпаратты талдау. Маркетингтік зерттеулерді жоспарлау. Мамандандырылған компанияның маркетингтік зерттеулер жүргізуі. Жүргізілген маркетингтік зерттеу нәтижелерін талдау.	ОНЗ	3	SBL	Критериялық бағалау. Чек-парақ
	ОБӨЖ. 9 БӨЖ орындау бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Фармациядағы маркетингтің әлеуметтік тенденциялары	Әлеуметтік-этикалық маркетинг тұжырымдамасы. ҚР фармацевтикалық нарығының үрдістері. Фармацевтика әлеуметтік рөлдер жүйесі ретінде. Фармацевтикалық маркетингтің этикалық стандарттары.	ОН1	3	презентация	Критериялық бағалау. Чек-парақ
10	Тәжірибелік сабақ Жұмысқа қанағаттанушылықты диагностикалау технологиясы	Еңбекке қанағаттану факторлары (жұмыс жағдайы, материалдық және материалдық емес көтермелеу, ұжымдағы қарым-қатынас, жетістіктер, мансаптық даму мүмкіндіктері, басшылық). Жұмысқа қанағаттану индексі есептеу әдістемесі. Қызметкерлерге 4 бағыт бойынша сауалнама жүргізу: мансап, басшылық, еңбекақы	ОН6	2/4	CBL	Критериялық бағалау. Чек-парақ

		төлеу және еңбек жағдайлары. Жұмысқа қанағаттану сауалнамасы				
	ОБӨЖ. 10 БӨЖ орында бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Әлеуметтік мәні бар ауруларды емдеудің фармакоэкономикалық аспектілері	Әр түрлі елдердегі өмір сүру ұзақтығы және денсаулық сақтау шығындары. Онкология, қант диабеті саласындағы медициналық технологияларды бағалау. Жүрек-тамыр және жалпы өлім. Әлеуметтік маңызды ауруларды емдеуге арналған дәрі-дәрмектер шығындарының тиімділігі.	ОН3	3	презентация, ситуациялық тапсырмалар ынқұастыру	Критериальдық бағалау. Чек-парақ
11	Тәжірибелік сабақ. Фармацевтикалық және дәріханалық кәсіпорындардың бәсекелестері мен бәсекеге қабілеттілігін зерттеу	Дәріхана ұйымының бәсекеге қабілеттілігі. Фармацевтикалық және дәріханалық кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін SWOT талдауын қолдану. Портер бойынша бәсекелестік ортаны зерттеу әдісі. Дәріханалардың бәсекеге қабілеттілігін салыстырудың сараптамалық әдісі. Бәсекеге қабілеттіліктің біріктірілген көрсеткішін (индексін) есептеу. Сауалнама әдісі.	ОН4	3	семинар	Критериальдық бағалау. Чек-парақ
	ОБӨЖ. 11 БӨЖ орында бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Бәсекелестіктің рөлі және дәріхана ұйымдарының бәсекеге қабілеттілігін бағалау	Фармацевтикалық нарықты дамыту және фармацевтикалық көмектің қолжетімділігі үшін бәсекелестіктің маңызы. Дәріхана ұйымдарының бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін факторлар. Бәсекеге қабілеттілікті бағалау әдістері мен критерийлері.	ОН4	2/4	тест тапсырмалары ынқұастыру, презентация	Критериальдық бағалау. Чек-парақ

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 11 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

12	Тәжірибелік сабақ. Фармацевтикалық кәсіпорынның тауарлық, ассортименттік және маркетингтік қызметін зерттеу	Маркетинг жүйесіндегі өнім.Бәсекелестік талдауда ассортимент саясатын зерттеу. Ассортимент пен ассортимент саясатын талдау.Дәрілік заттардың жекелеген топтарына қажеттілікті болжау әдістері.	ОН4	3	CBL	Критериальдық бағалау. Чек-парақ
	ОБӨЖ. 12 БӨЖ орында бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Аралық бақылау 2	Тест тапсырмаларына жауап беру. Билет бойынша бағдарламаланған бақылау сұрақтарына жауап беру	ОН5 ОН6	2/4	Коллоквиум	Критериальдық бағалау. Чек-парақ
13	Тәжірибелік сабақ. Маркетингтің аналитикалық жүйесі және нәтижелер беру (13-14)	Фармацевтикалық нарықты аналитикалық зерттеу әдіснамасының тұжырымдамасы. Фармацевтикалық нарықты аналитикалық зерттеудің теориялық және әдіснамалық негіздері	ОН3	4	семинар	Критериальдық бағалау. Чек-парақ
	ОБӨЖ. 13 БӨЖ орында бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Фармацевтика саласындағы еуропалық маркетингтік зерттеулер кодексі	Маркетингтік зерттеу жүргізу үшін агенттікті таңдау. Маркетингтік зерттеулерді келісу.Халықаралық зерттеулер	ОН1	/5	презентация, тест тапсырмаларын құрастыру	Критериальдық бағалау. Чек-парақ
14	Тәжірибелік сабақ.	-	-	-	-	-
	ОБӨЖ. 14 БӨЖ орында бойынша кеңес беру мерзімі. БӨЖ тапсырмасы Фармацевтика саласындағы еуропалық маркетингтік зерттеулер	Маркетингтік зерттеу жүргізу үшін агенттікті таңдау. Маркетингтік зерттеулерді келісу.Халықаралық зерттеулер	ОН1	/3	презентация, тест тапсырмаларын құрастыру	Критериальдық бағалау. Чек-парақ

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 12 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

	кодексі(талдау)				
9.	Оқыту әдістері және бақылау түрлері				
9.1	Тәжірибелік сабақ	семинарлар, CBL,SBL, ғылыми жоба			
9.2	ОБӨЖ. БӨЖ	Әдебиеттермен, электронды деректер базасымен жұмыс, ситуациялық есептерді, тест тапсырмаларын құрастыру және шешу, рефераттар, презентациялар, эсселер дайындау.			
9.3	Аралық бақылау	Коллоквиум/тестілеу			
10.	Бағалау критерийлері				
	Пәннің оқыту нәтежиелерін бағалау критерийлері				
ОН №	Оқыту нәтижелері	Қанағаттанарлықсыз	Қанағаттанарлық	Жақсы	Өте жақсы
ОН1	Маркетингтік зерттеулердің халықаралық және еуропалық кодекстері негізінде маркетингтік зерттеулер жүргізудің тұжырымдамалық тәсілдерін, маркетингтік зерттеулердің маңыздылығын және дәрілік заттар айналымы саласындағы маркетингті ақпараттық қамтамасыз етуді жүйелі түсінуді көрсетеді.	1.Маркетингтік зерттеулер жүргізудің тұжырымдамалық тәсілдерін білмейді. 2.Маркетингтік зерттеулер жүргізудің заманауи әдістемелерін білмейді. 3.Маркетингтік зерттеулердің халықаралық және еуропалық кодекстері туралы түсінік жоқ. 4.Дәрілік заттардың айналымы саласында маркетингті ақпараттық қамтамасыз етуді пайдалануды дәлелдеу қиын.	1.Маркетингтік зерттеулер жүргізудің тұжырымдамалық тәсілдерін біледі. 2.Маркетингтік зерттеулер жүргізудің кейбір әдістемелерін меңгерген. 3.Маркетингтік зерттеулердің халықаралық және еуропалық кодекстері туралы түсінігі бар. 4.Дәрілік заттардың айналымы саласындағы маркетингтің ақпараттық қамтамасыз етілуін сипаттайды.	1.Маркетингтік зерттеулер жүргізудің әдіснамалық және әдістемелік тәсілдерін түсінуді көрсетеді. 2.Маркетингтік зерттеулер жүргізу әдістемелерін меңгерген. 3.Маркетингтік зерттеулердің халықаралық және еуропалық кодекстерін басшылыққа алады. 4.Дәрілік заттардың айналымы саласындағы маркетингтің ақпараттық қамтамасыз етілуін сипаттайды.	1.Маркетингтік зерттеулер жүргізудің тұжырымдамалық тәсілдерін жүйелі түсінуді көрсетеді. 2.Маркетингтік зерттеулер жүргізудің заманауи әдістемелерін меңгерген. 3.Маркетингтік зерттеулердің халықаралық және еуропалық кодекстерін түсіндіреді. 4.Дәрілік заттар айналымы саласында маркетингті ақпараттық қамтамасыз етуді пайдалануды дәлелдейді.
ОН2	Фармацевтикалық нарықтың маркетингтік зерттеулерін жоспарлайды, іріктеу көлемін анықтайды және маркетингтік	1) Маркетингтік зерттеулерді өз бетінше жүргізе алмайды. 2) Маркетингтік зерттеулер жүргізу үшін құралдар	1.Маркетингтік зерттеулердің кейбір кезеңдерін жүргізуге қабілетті. 2.Маркетингтік зерттеулер	1)Маркетингтік зерттеулер жүргізуге қабілетті. 4)Маркетингтік зерттеулер жүргізуге арналған	1) Маркетингтік зерттеулерді алдын-ала жоспарлау және ұйымдастыру арқылы



	зерттеу әдістерін тандауды негіздейді, маркетингтік ортаны саралау негізінде дәрілік заттарды тұтынушыларды зерттеу дизайнын жасайды.	жинағын жасау қиынға соғады. 3) Маркетингтік зерттеулер жүргізу үшін іріктеме көлемін есептей алмайды. 4) Маркетингтік зерттеу әдісін тандауды негіздеу қиын. 5) Дәрілік заттарды тұтынушылардың зерттеу дизайнын жасай алмайды.	жүргізу үшін құралдар жинағын әзірлейді, сұрақтар тұжырымдарында дәлсіздіктерге жол береді. 3.Қателіктер жібере отырып, маркетингтік зерттеулер жүргізу үшін іріктеу көлемін есептейді. 4.Әдісті таңдамай маркетингтік зерттеу әдістерін сипаттайды. 5.Дәрілік заттарды тұтынушыларды зерттеу дизайнының жеке элементтерін жасайды.	құралдарды бірлесіп әзірлейді. 2)Маркетингтік зерттеулер жүргізу үшін іріктеме көлемін есептейді. 3) Өз шешімін дәлелдемей, маркетингтік зерттеу әдісін таңдайды. 4)Маркетингтік ортаны сараламай, дәрілік заттарды тұтынушыларды зерттеу дизайнын жасайды. 5) Маркетингтік ортаны саралай отырып, дәрілік заттарды тұтынушыларды зерттеу дизайнын дербес әзірлейді.	дербес жүргізуге қабілетті. 2) Маркетингтік зерттеулер жүргізуге арналған құралдарды дербес әзірлейді. 3) Есептеулерді негіздей отырып, маркетингтік зерттеулер жүргізу үшін іріктеу көлемін есептейді. 4) Өз шешімін дәлелдей отырып, маркетингтік зерттеу әдісін тандауды негіздейді. 5) Маркетингтік ортаны саралай отырып, дәрілік заттарды тұтынушыларды зерттеу дизайнын дербес әзірлейді.
ОНЗ	Дәрілік препараттар мен медициналық бұйымдар нарығының сыйымдылығын, маркетингтік талдаудың заманауи әдістерін	1. Дәрілік препараттар мен медициналық бұйымдар нарығының сыйымдылығын анықтай алмайды. 2. Маркетингтік талдаудың	1. Қателіктер жібере отырып, дәрілік заттар мен медициналық бұйымдар нарығының сыйымдылығы	1. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдар нарығының сыйымдылығын анықтаңыз.	1.Дәрілік препараттар мен медициналық бұйымдар нарығының сыйымдылығын дербес анықтау. 2.Маркетингтік

	қолдана отырып, кәсіпорынның маркетингтік ортасын және фармацевтикалық нарықты зерттеуге негізделген сегменттеу түрлерін анықтайды, өз тұжырымдарын дәлелдейді, ғылыми зерттеулердің нәтижелерін бағалайды және түсіндіреді, бақыланатын фактілер мен құбылыстарды, олардың себеп-салдарлық байланыстарын түсіндіреді, ғылыми зерттеулердің нәтижелерін ұсынады және жариялайды, ғылыми жетістіктерді енгізеді фармацевтика саласына.	заманауи әдістерін қолдана отырып, кәсіпорынның маркетингтік ортасын зерттеу қиын. 3. Фармацевтикалық нарықтың маркетингтік және аналитикалық зерттеулерінің нәтижелерін бағалай алмайды. 4. Фармацевтикалық құрылымның элементтерін жүйелеу қиынға соғады. 5. Ғылыми зерттеулердің нәтижелерін Жарияланымдар, конференциялар да сөз сөйлеу түрінде ұсынбайды..	ын есептейді. 2. Кәсіпорынның маркетингтік ортасын зерттеу және нарықты сегменттеу үшін маркетингтік талдау әдістерін ұсынады. 3. Түсіндірусіз фармацевтикалық нарықтың маркетингтік және аналитикалық зерттеулерінің нәтижелерін сипаттайды. 4. Фармацевтикалық құрылымның элементтерін атайды. 5. Ғылыми жұмыста зерттеу нәтижелерін ұсынады.	2. Маркетингтік талдау әдістерін қолдана отырып, кәсіпорынның маркетингтік ортасына зерттеу жүргізеді. 3. Фармацевтикалық нарықтың маркетингтік және аналитикалық зерттеулерінің нәтижелерінің түсіндірусіз жүйелейді. 4. Фармацевтикалық құрылымның элементтерінің сипаттайды. 5. Ғылыми зерттеулердің нәтижелерін Жарияланымдар түрінде ұсынады.	к талдаудың заманауи әдістерін қолдана отырып, кәсіпорынның маркетингтік ортасын зерттеу және нарықты сегменттеу. 3.Көрсеткіште рді түсіндіру арқылы фармацевтикалық нарықтың маркетингтік және аналитикалық зерттеулерінің нәтижелерін бағалайды. 4.Фармацевтикалық құрылымның элементтерін жүйелейді, олардың себеп-салдарлық байланыстарын орнатады. 5.Ғылыми зерттеулердің нәтижелерін Жарияланымдар , конференцияларда сөз сөйлеу түрінде ұсынады.
ОН4	Фармацевтикалық және дәріханалық кәсіпорынның маркетингтік ақпаратына, сұранысына, бәсекелестеріне және бәсекеге қабілеттілігіне сыни талдау	1. Сұранысты зерделеу, ассортиментті қалыптастыру және дәрілік препараттарға және дәріхана ассортиментінің басқа да тауарларына қажеттілікті	1. Сұранысты зерттеу, ассортиментті қалыптастыру және дәрі-дәрмектерге және дәріхана ассортиментінің басқа өнімдеріне	1.Сұранысты зерттеу, ассортиментті қалыптастыру және дәрі-дәрмектерге және дәріхана ассортиментінің басқа өнімдеріне қажеттілікті болжау әдістерін	1.Дәрілік препараттарға және дәріхана ассортиментінің басқа да тауарларына сұранысты зерделеу, ассортиментті қалыптастыру және

	және бағалау жүргізеді, дәрілік заттардың жекелеген топтарына қажеттілікті болжау әдістерін, фармацевтикалық тауарлардың ассортиментін зерттеу әдістерін тандайды.	2. SWOT-талдау, сараптамалық салыстыру әдістерін қолдана отырып, фармацевтикалық және дәріханалық кәсіпорынның бәсекелестерін, бәсекеге қабілеттілігін бағалай алмайды. 3. Дәрілік заттардың жекелеген топтарына қажеттілікті анықтау және қажеттілікті болжау әдістерін тандау қиынға соғады. 4. Фармацевтикалық өнімдердің ассортиментін зерттеу әдістерін атай алмайды.	2. Фармацевтикалық және дәріханалық кәсіпорынның бәсекелестерін, бәсекеге қабілеттілігін сипаттайды. 3. Дәрілік заттардың жекелеген топтарындағы қажеттіліктің болжамын сипаттай отырып, қажеттілікті анықтау әдістерін көрсетеді. 4. Фармацевтикалық өнімдердің ассортиментін зерттеу әдістерін тізімдейді.	сипаттайды. 2. SWOT-талдау, сараптамалық салыстыру әдістерін қолдана отырып, фармацевтикалық және дәріханалық кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін талдай отырып, бәсекелестерді сипаттайды. 3. Дәрілік заттардың жекелеген топтарына қажеттіліктің болжамын жасай отырып, қажеттілікті анықтау әдісін тандайды. 4. Маркетингтік ақпаратты талдау жүйесіне негізделген фармацевтикалық өнімдердің ассортиментін зерттеу әдістерін сипаттайды.	қажеттілікті болжау әдістерін меңгерген. 2. SWOT-талдау, сараптамалық салыстыру және т. б. әдістерін қолдана отырып, фармацевтикалық және дәріханалық кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін талдай отырып, бәсекелестерді сыни тұрғыдан бағалайды. 3. Дәрілік заттардың жекелеген топтарына қажеттіліктің болжамын құра отырып, қажеттілікті анықтау әдістерін тандауды дәлелдейді. 4. Маркетингтік ақпаратты талдау жүйесіне негізделген фармацевтикалық өнімдердің ассортиментін зерттеу әдістерін түсіндіреді.
ОН5	Әріптестерімен және денсаулық сақтау қызметкерлерімен серіктестік, сенімді қарым-	1. Өз пікірін білдіру қиынға соғады ғылыми зерттеу әдіснамасы бойынша.	1. Кейбір пайымдауларды тұжырымдайды ғылыми	1. Кейбір пайымдаулармен сөйлейді ғылыми зерттеу әдіснамасы	1. Өз пікірін білдіре отырып көпшілік алдында сөйлейді

	қатынас орната отырып, жұмыста көпмәдениеттілік пен ашықтықты көрсете отырып, өз пайымдауларын, ақпаратты талдау және синтездеу арқылы көпшілік алдында сөйлеу дағдыларын меңгерген.	2. Логикалық және дәлелді талдауға, пікірталас жүргізуге қабілетті емес. 3. Әріптестермен және денсаулық сақтау қызметкерлерімен өзара әрекеттеседі	зерттеу әдіснамасы бойынша. 2. Пікірталас жүргізуге қабілетті. 3. Әріптестермен серіктестік, сенімді қарым-қатынас орнатады.	бойынша. 2. Логикалық талдауға, пікірталас жүргізуге қабілетті. 3. Әріптестермен және денсаулық сақтау қызметкерлерімен серіктестік, сенімді қарым-қатынас орнатады, жұмыста көпмәдениеттілік пен ашықтықты көрсетеді.	ғылыми зерттеу әдіснамасы бойынша. 2. Логикалық және дәлелді талдауға, пікірталас жүргізуге қабілетті. 3. Әріптестермен және денсаулық сақтау қызметкерлерімен серіктестік, сенімді қарым-қатынас орнатады, жұмыста көпмәдениеттілік пен ашықтықты көрсетеді.
ОН6	Интроспекция дағдыларын, жоғары білім деңгейінде оқыту тәжірибесін көрсету, ғылыми жұмыстарды жазу үшін мәліметтер базасынан ақпарат іздеу, идеяларды әзірлеу, сыни ойлау негізінде ғылыми зерттеулердің нәтижелерін жүйелеу және түсіндіру арқылы кәсіби өсумен айналысады.	1. Қосымша білім алмайды. 2. Кәсіби саладағы өзгерістер мен инновациялар туралы білмейді. 3. Белгілі бір кәсіби мәселелерді шешу үшін ақпаратты ішінара пайдаланады. 4. Ғылыми жұмыстарды жазу кезінде ғылыми зерттеулердің нәтижелерін ұсыну қиынға соғады.	1. Мерзімді түрде қосымша білім алады. 2. Кәсіби саладағы кейбір өзгерістер мен жаңалықтарды біледі. 3. Нақты кәсіби мәселелерді шешу үшін ақпаратты пайдаланады. 4. Сыни ойлау негізінде идеяларды дамыта отырып, ғылыми жұмыстарды жазу кезінде ғылыми	1. Қосымша білім алу арқылы біліктілігін арттырады. 2. Кәсіби саладағы барлық өзгерістер мен жаңалықтарды біледі. 3. Ақпаратты нақты кәсіби мәселелерді шешу үшін қолдана отырып ұйымдастырады. 4. Сыни ойлауға негізделген идеяларды	1.Қосымша білім алу арқылы өзінің біліктілігін жүйелі түрде арттырады 2. Кәсіби саладағы барлық өзгерістер мен жаңалықтарды қолданады. 3.Ақпаратты жүйелеу және оны нақты кәсіби мәселелерді шешу үшін пайдалану арқылы интроспекция дағдыларын көрсетеді; 4.Сыни

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силабус		39беттің 17 беті

			зерттеулердің нәтижелерін келтіреді.	дамыта отырып, ғылыми жұмыстарды жазу кезінде ғылыми зерттеулердің нәтижелерін қорытындылайды.	тұрғыдан ойлау негізінде идеяларды дамыта отырып, ғылыми жұмыстарды жазу кезінде ғылыми зерттеулердің нәтижелерін түсіндіреді.	
10.2	Оқыту әдістері мен технологияларын бағалау критерийлері					
	Практикалық сабаққа арналған тексеру парағы					
	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	
	2	Қорытынды тереңдігі мен нақтылығы	Барлық проблемалар ерекшеленбейді, мәселелердің қысқаша сипаттамасы жоқ немесе қорытынды сипаттамасы берілмейді.		0-1	
			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					
	№ п/п	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
	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					
	№	Критерилер	Сипаттама		Баға	
	1	Жауаптың толығы	материалды терең білуді көрсетеді; негізгі мәселелерді бөліп көрсетеді, оларға сыни баға береді		5	
			материалды білуді көрсетеді; барлық мәселелерді бөліп көрсетпейді		4	
			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	

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 18 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		жауапта дәлсіздіктерге жол береді; жауапты ішінара негіздейді	4
		жауапта қателіктер, дәлсіздіктер жібереді; жауапты негіздемейді	0-3
		Барлығы	0-10
"Тестілеу" тапсырмасын бағалау критерийлері			
№	Критерилер		Баға
1	90-100 % дұрыс жауап		18-20
2	70-89 % дұрыс жауап		14-17
3	50-69 % дұрыс жауап		10-13
4	50% дұрыс жауаптан кем		0-9
Барлығы			0-20
"Сабақтағы белсенділік" бағалау критерийлері			
№	Критерилер	Сипаттама	Баға
1	Тақырып мәселелерін талқылауға қатысу	материалды терең білуді көрсетеді; тұжырымдарды дұрыс тұжырымдайды, оқытушының қосымша сұрақтарына дұрыс жауап береді; мысалдар келтіреді.	3
		материалды білуді көрсетеді; қорытдыларды тұжырымдайды, оқытушыдың қосымша сұрақтарына жауап беру кезінде дәлсіздіктерге жол береді.	2
		материалды нашар білетіндігін көрсетеді; қорытынды жасамайды, оқытушының қосымша сұрақтарына жауап беру кезінде қателіктер мен дәлсіздіктер жібереді.	0-1
2	Басқа студенттердің жұмыстарын талқылауға қатысу	аудиториямен пікірталас жүргізеді және қолдайды; басқа білім алушылардың сөйлеген сөздерінің жауаптарын талдайды; көшбасшының бейімділігін көрсетеді, топты қойылған міндеттерді орындауға жұмылдырады	2
		аудиториямен пікірталасты қолдайды; басқа білім алушылардың сөйлеген сөздерінің жауаптарын толықтырады.	1
		аудиториямен пікірталасты қолдамайды; басқа білім алушылардың сөйлеген сөздерінің жауаптарын толықтырмайды	0
		Барлығы	
2. SBL			
№	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	0-4

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 19 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		нашар бағдарланады. Немесе ситуациялық тапсырмалар орындалмайды.	
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 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 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
		Кем дегенде 5 әдеби дереккөз пайдаланылды (соңғы 5 жылда 5-тен аз). Ситуациялық міндеттер тақырыпты, орындаған және тексерген	7-8

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 20 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		адамның аты-жөнін, ситуациялық тапсырманың шарты мен сұрақтары бар парақты көрсете отырып, титулдық парақпен ресімделеді. Білім алушы өз шешімін, Пайдаланылған әдебиеттер тізімін көрсетті.	
		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 онтайлы 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
		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
3. CBL			
№	Критерилер	Сипаттама	Баға
1	Тақырыпты тандау	Кейстің тақырыбы қысқа, жарқын, мазмұнды, назар аударады және кейстің мазмұнын толығымен көрсетеді.	9-10
		Кейстің тақырыбы сәл ұзын, бірақ ақпараттық, кейстің мазмұнын көрсетеді.	7-8
		Кейстің тақырыбы ұзақ, қабылдау қиын, кейстің 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. Тапсырмаларды құру үшін тиісті дереккөздер пайдаланылды: оқу әдебиеті, ғылыми басылымдар, заңнамалық және нормативтік актілер, анықтамалық материал.	9-10
		Кейс сабақ тақырыбының мазмұнына сәйкес/жарамды. Кейс құру үшін тиісті оқу әдебиеттері пайдаланылды.	7-8

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 21 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

	3	Ақпарат, тақырыптың ашылу тереңдігі	Кейс сабақтың тақырыбының мазмұнына толық сәйкес емес/жарамды, сабақ тақырыбына сәйкес келмейтін жағдайлар бар. Істі жасау үшін тиісті және ескірген дереккөздер пайдаланылды.	5-6
			Кейс сабақтың тақырыбының мазмұнына жартылай адекватты/жарамды немесе ол сабақ тақырыбы бойынша құрастырылмаған. Істі құру үшін ескірген дереккөздер немесе басқа елдердің заңнамасы пайдаланылды	0-4
			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
	4	Фабула, тарих	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
			Практикалық іс-әрекеттерді көрсететін нақты, қызықты жағдайларға негізделген кейсті өз бетінше құрастырады.	9-10
			Нақты жағдайларға негізделген, бірақ практикалық іс-әрекеттер үшін маңызы шамалы кейсті өз бетінше құрастырады.	7-8
	5	Негізгі мәселелерді бөліп көрсету	Түпнұсқа шешімді қажет етпейтін күнделікті жұмысқа байланысты жағдайларға негізделген кейсті өз бетінше құрастырады.	5-6
			Күнделікті жұмысқа байланысты, қызықсыз немесе жағдаят құра алмайтын жағдайларға негізделген кейсті үлкен қиындықпен құрастырады.	0-4
			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
	6	Сұрақтарды тұжырымдау	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
			Сұрақтар дұрыс, сауатты, логикалық түрде тұжырымдалған, кейсте сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтиды. Сұрақтар қою олардың көп түрлілігі мен түсініксіздігін ескере отырып, шешім қабылдауға мүмкіндік береді.	9-10
			Сұрақтар сауатты тұжырымдалған, кейсте сипатталған барлық негізгі мәселелерді қамтымайды. Сұрақтар қою оларды біржақты шешуді көздейді.	7-8
	7.	Кейстің шешімі	Сұрақтар қателермен тұжырымдалған, кейсте 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
			Білім алушы жағдайды дұрыс бағалайды, мәселенің барлық аспектілерін талдайды және олардың ішіндегі ең маңыздыларын ажыратады. Барлық сандар мен 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.	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 кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 22 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		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 безендіру	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 жүргізілді.	7-8
		Кейс 2 сабаққа кеш ұсынылды. Қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
		Кейсаралық 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 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

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы "Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силабус		Д044-40/11-2023 39беттің 23 беті

4. Ғылыми жоба			
№	Критерийлер	Сипаттама	Ұпайлар
1	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 сипаттамасы / ғылыми, маңыздылығы, интеграциясы	Зерттеу әдістері сипатталған, мақсаттарға жету жолдары негізделген.Ғылыми терминдер қолданылады, олардың еркін жұмыс істеуі байқалады. Жобаның мақсаты мен мазмұны мағыналы. Мәтін логикалық ретпен, қысқаша баяндалған. Зерттеудің заманауи әдістері қолданылады.	18-20
		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 / объективтілік, сенімділік	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 / толықтығы, аргументі	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	Толық мәтінді дерекқорларда, беделді басылымдарда орналастырылған ең өзекті	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 кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 24 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

	/ сенімділік	жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Сілтемелер мәтінде сандармен дәйекті түрде көрсетілген.	
		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

БӨЖ-ге арналған тексеру парағы

1. 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. 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	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	Материалды ұсынудың логикалық дәйектілігі, дәлелдің сенімділігі,	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 кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 25 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

	материалын ұсыну сапасы	тұжырымдардың қысқалығы мен дәлдігі сақталады. Білім алушы әр түрлі авторлар ұсынған мәселелерге сыни баға береді. Кестелер, суреттер, формулалар келтірілген.	
		Материалды ұсынудың логикалық реттілігі сақталады. Білім алушы әр түрлі авторлар ұсынған мәселелерді көрсетеді. Кестелер, суреттер, формулалар келтірілген.	7-8
		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 дереккөздерде, деректерде, беделді басылымдарда орналастырылған ең өзекті жарияланымдар/зерттеулер көрсетілген. Сілтемелер мәтінде сандармен дәйекті түрде көрсетілген.	9-10
		Шектеулі дереккөздерден алынған толық мәтінді дереккөздерде 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 сәйкестігі	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. рефератты ресімдеуге қойылатын техникалық талаптар сақталады.	9-10
		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	0-4

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 26 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		басылған мәтіннің 10 бетінен аз ұсынылған. Қаріп, қаріп өлшемі және жоғарғы, оң, төменгі жиектер сәйкес келмейді. Жобаны ресімдеуге қойылатын техникалық талаптар сақталмаған.	
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 принципалды 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

2. Презентация

№	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. 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

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 27 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

4	Презентация материалын ұсыну сапасы	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
		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 әртүрлі авторлар ұсынған мәселелерді сипаттайды. Аудиториямен байланыс ішінара сақталады. Баяндама регламенті сақталмайды.	5-6
		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 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	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	Слайдтар саны 15-20. Бірыңғай дизайн стилі сақталады. Бір	9-10

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 28 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		дизайнының сәйкестігі	слайдта үш түстен артық емес қолданылады: Фон, тақырып және мәтін үшін. Тақырыптар үшін қаріптер – 24 – тен кем емес, акпарат үшін-18-ден кем емес. Жазулар суреттердің (суреттердің) астында, кестелердің атаулары жоғарғы жағында орналасқан. Слайдтар эстетикалық жағымды, диаграммалар мен сызбалар тартымды, мазмұнды және қызықты. Компьютерлік анимация мүмкіндіктері пайдаланылды. Тақырыптар аудиторияның назарын аударады. Слайдтар мазмұнды және қысқа, акпаратқа 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 акпаратқа 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 акпаратқа арналған қаріптер ішінара сәйкес келеді. Суреттердің (суреттердің), кестелер мен диаграммалардың орналасуында бұзушылықтар бар. Слайдтар акпаратқа 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 акпаратқа арналған қаріптер сәйкес келмейді. Суреттердің (суреттердің), кестелер мен диаграммалардың орналасуында бұзушылықтар бар. Слайдтар акпаратқа 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, анық, қисынды, сауатты, сенімді түрде баяндайды, кәсіби сөйлеуді меңгереді. Барлық қойылған сұрақтарға сенімді және қатесіз жауап береді.	9-10
			Жұмыс шығармашылықпен ерекшеленеді. Қорғау кезінде презентация мәтіні оқымайды, бірақ айтады. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде ол 1 принципалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді.	7-8
			Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді.	5-6

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 29 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		Презентацияны қорғаған кезде мәтін оқылады. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі.	
		Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Эссені қорғаған кезде мәтін оқылады. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	0-4
		Барлығы	0-100
3. 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 тұжырымдай білу және ақпаратты құрылымдай білу	Білім алушы (автор) ойларды нақты және сауатты тұжырымдайды, ақпаратты құрылымдайды, негізгі ұғымдарды пайдаланады, себеп-салдарлық байланыстарды бөліп көрсетеді, тәжірибені тиісті мысалдармен суреттейді, өз тұжырымдарын дәлелдейді, эрудиция мен хабардарлықты көрсетеді.	9-10
		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	7-8

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 30 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		мөлшерде болады.	
		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, Өртүрлі 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
		Тұжырымдар дұрыс тұжырымдалмаған, дәлелденбеген, автордың ұстанымы жоқ.	0-4
7	Әдебиеттерді таңдау және пайдалану	Толық мәтінді дереккөздерде, 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 дереккөздерде 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 тандалған 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	8-7

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 31 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		пропорцияларында шамалы айырмашылықтар бар.	
		Эссенің дизайндағы техникалық кемшіліктері бар. Беттер (немесе әріптер) санында айтарлықтай айырмашылықтар байқалады. Эссе барлық негізгі бөлімдерді қамтымайды.	5-6
		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
4. 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 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.	0-4
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

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 32 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

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. Тапсырмада тек бір толық ой бар. Мәлімдеменің логикалық формасы, тұжырымдамалардың қысқалығы мен дәлдігі, қажетсіз бөлшектерсіз сақталады.	18-20
		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	0-9

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 33 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		құрылымдары бар тесттер бар.	
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	Рәсімдеуге тақырыптың нөмірі мен атауы, құрастырушының аты-жөні және тексерушінің аты-жөні, 5 дектракторы бар кемінде 10 тест сұрақтары, Пайдаланылған әдебиеттер тізімі көрсетілген титулдық бет кіреді.	9-10
		Рәсімдеуге тақырыптың нөмірі мен атауы, құрастырушының аты-жөні және тексерушінің аты-жөні, 5 дектракторы бар 7-8 тест сұрақтары, Пайдаланылған әдебиеттер тізімі көрсетілген титулдық бет кіреді.	7-8
		Рәсімдеуге 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 уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Тесттер мерзімінде ұсынылады. Қорғау кесте бойынша жүргізілді.	9-10
		Тесттер 1 сабаққа кеш ұсынылады. Тесттерді қорғау кестеден тыс жүргізілді	7-8
		Тесттер 2 сабаққа кеш ұсынылады. Тесттерді қорғау кестеден тыс жүргізілді.	5-6
		Тесттер аралық бақылауға 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 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

5.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	0-4	

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 34 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		сәйкес/жарамды немесе барлығы сабақ тақырыбынан тыс құрастырылған. Міндеттерді жасау үшін ескірген көздер немесе басқа елдердің заңнамасы пайдаланылды.	
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 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 жібереді,	0-9

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 35 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

		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. 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. 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. 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.	9-10 7-8 5-6 0-4
8.	Ситуациялық міндеттерді уақтылы ұсыну және уақытында қорғау	Ситуациялық міндеттер мерзімінде ұсынылады. Қорғау кесте бойынша жүргізілді. Ситуациялық міндеттер 1 сабаққа кеш ұсынылды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді. Ситуациялық міндеттер 2 сабаққа кеш ұсынылды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді. Ситуациялық міндеттер аралық бақылауға дейін ұсынылмайды. Тапсырмаларды қорғау кестеден тыс жүргізілді немесе өткізілмеді.	9-10 7-8 5-6 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. 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 принципалды емес қателік жібереді, оны өзі түзетеді. Дауласатын шешімін ұсынады. Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Қойылған сұрақтарға жауап беру кезінде 1-2 негізгі қателіктер жіберіледі. Дауласпайтын өз шешімін ұсынады. Жұмыс шығармашылық тұрғыдан ерекшеленбейді. Сұрақтарға жауап бере алмайды немесе өрескел қателіктер жібереді.	9-10 7-8 5-6 0-4
		Барлығы	0-100
Аралық аттестаттау			
Аралық бақылау: коллоквиум			
№	Критерийлер	Сипаттамасы	Ұпайлар

ONTÜSTİK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 36 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

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.	45-50
		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
7	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.	45-50
		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.	35-44
		Білім алушыға жағдайды бағалау қиынға соғады, қойылған сұраққа жауап береді, түбегейлі қателіктер жібереді және өз шешімін дәлелдемейді.	25-34
		Білім алушыға жағдайды бағалау және жауаптарды тұжырымдау қиынға соғады. Қойылған сұрақтарға дөрекі қателіктер жібере отырып жауап береді. Өз шешімін дәлелдемейді.	0-24
Барлығы			0-100

Білімді бағалаудың көпбалдық жүйесі			
Өріптік жүйебойынша бағалау	Баллдардың сандық баламасы	Пайыздық мазмұны	Дәстүрлі жүйе бойынша бағалау
A	4,0	95-100	Өте жақсы
A -	3,67	90-94	
B +	3,33	85-89	Жақсы
B	3,0	80-84	
B -	2,67	75-79	
C +	2,33	70-74	Қанағаттанарлық
C	2,0	65-69	
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. ПОЭК ukma.kz білім беру порталында орналастырылған 2. Академияның кітапхана-ақпараттық орталығының сайты lib.ukma.kz 3. ОҚМА медиатекасы https://media.skma.edu.kz/ 4. "Akunurpress " сандық кітапханасы www.akunurpress.kz тіркеуден өтіп, SDH-28 жарнамалық кодын көрсетініз 5. http://akunurpress.kz/login Sdn-28 жарнамалық коды Скопус дерекқоры https://www.scopus.com/home.uri 6. Springer Дерекқоры https://link.springer.com/ 7. ОҚМА Репозиторийі http://lib.ukma.kz/repository/ 8. Республикалық жоғары оқу орындары аралық электрондық кітапхана http://rmebrk.kz/ 9. «Заң» нормативтік-құқықтық актілер базасы https://zan.kz/ru

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 37 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

	10. «Параграф Медицина» ақпараттық жүйесі https://online.zakon.kz/Medicine/ 11. "Халық денсаулығы және денсаулық сақтау жүйесі туралы" 2020 жылғы 7 шілдедегі № 360-VI Қазақстан Республикасының Кодексі (өзгерістермен және толықтырулармен). 2 тарау, 10 бап; 5 тарау, 3 параграф; 27,28 тарау; https://online.zakon.kz/document/?doc_id=34464437
Электрондық оқулықтар	1. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг [Электронный ресурс]: оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Электрон. текстовые дан. - Шымкент: [б. и.], 2016. - эл. опт. диск (CD-ROM) (1.17Мб). 2. Дюсембекова, Ж. М. Маркетингтік зерттеулер [Мәтін] : оқулық / Ж. М. Дюсембекова. - Алматы : Экономика, 2013. - 437, [1] б. http://elibr.kaznu.kz/ 3. Котлер, Филип Т. Маркетинг негіздері = Principles of Marketing [Мәтін] : оқулық / Ф. Котлер, Г. Армстронг ; [ауд.: Б. Абдулхалим, Г. Досмухамбетова]. - 17-бас. - Алматы : "Ұлттық аударма бюросы" ҚҚ, 2019. - http://elibr.kaznu.kz/735_6. 4. Шопабаева А.Р. Фармакоэкономика. Оқу құралы. 2019 https://aknurpress.kz/login 5. Тулемисов С.К., Жакипбеков К.С. Основные аспекты проектного менеджмента при создании фармацевтического производства готовых лекарственных форм. Монография. 2017 https://aknurpress.kz/login 6. Мусина Н.С., Сыздыкова К.Ш., Тулебаев Ж.С., Маукенова А.А. Экономика и маркетинг в фармации. Учебное пособие. 2017/Мусина Н.С./ЦБ https://aknurpress.kz/login 7. Рыскулова А.Р., Мусина Н.С., Сыздыкова К.Ш., Тулебаев Ж.С., Маукенова А.А., Сейітова А.Б. Фармациядағы экономика және маркетинг. Оқу құралы. 2017. https://aknurpress.kz/login 8. Денсаулық сақтауды басқару этикасы: Оқ-әдістемелік кешен/Рыманов Д.М., Купанова С.А. – Алматы: Эверо, 2020. – https://elibr.kz/ru/search/read_book/175/
Арнайы бағдарламалар	IBM SPSS Statistics: https://www.ibm.com/ru-ru/products/spssstatistics
Журналдар (электрондық журналдар)	1. "Қазақстан Фармациясы" ғылыми ақпараттық-талдау журналы http://pharmkaz.kz/glavnaya/ob-izdani/ 2. "Фармация және фармакология" ғылыми-практикалық рецензияланатын журналы https://www.pharmpharm.ru/jour/index 3. "Фармация" ғылыми-практикалық журналы https://pharmaciayournal.ru/ 4. "Химия-фармацевтикалық журнал" ай сайынғы ғылыми-техникалық және өндірістік журналы http://chem.folium.ru/index.php/chem/about
Әдебиет	Негізгі: 1. Арыстанов Ж.М., Ахелова Ш.Л., Зулпыхарова А.Т. Управление и экономика фармации с основами менеджмента и маркетинга: Учебник. "Sky Systems" 2021 2. Арыстанов, Ж. М. Менеджмент и маркетинг в фармации: учебное пособие / Ж. М. Арыстанов, А. Т. Токсеитова. - Алматы: Эверо, 2016. – 532 с. 3. Шертаева, К. Д. Фармацевтический маркетинг: учебник / К. Д. Шертаева; М-во здравоохранения РК; Респ. центр инновационных технологий мед. образования; ЮКГФА. - Шымкент: Б. и., 2012. - 152 с. 4. Шертаева, К. Д. Фармацевтикалық маркетинг [Мәтін] : оқулық / К. Д. Шертаева, К. Ж. Мамытбаева ; ҚР денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі. ОҚМФА. - Шымкент : [б. и.], 2016. - 152 б. 5. Medical and pharmaceutical merchandising [Текст] : textbook / К. Д. Shertayeva [et.al.]. -, 2022. - 108 p. Қосымша: 1. Кодекс Республики Казахстан от 7 июля 2020 года № 360-VI «О здоровье

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		Д044-40/11-2023 39беттің 38 беті
"Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		

	народа и системе здравоохранения» (с изменениями и дополнениями). Гл. 2, ст. 10; гл. 5, параграф 3; гл. 27,28; БД «Закон»https://zan.kz «Заң» құқықтық ақпараттық электронды база 2. Управление и экономика фармации: учебник/под ред. И.А. Наркевича. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2017. – 928 с. 3. Арыстанов, Ж. М. Фармация саласындағы менеджмент негіздері [Мәтін] : практикум / Ж. М. Арыстанов. - Алматы : New book, 2022. - 160 бет
--	---

12. Пәннің саясаты

Білім алушыларға қойылатын талаптар:

- сабақты себепсіз жібермеу;
- сабаққа кешікпеу;
- таза келбетке ие болу;
- жұмыс орнын таза ұстау;
- ЖОО-да жалпы қабылданған арнайы форманы ұстану;
- тәжірибелік сабақтарда белсенділік таныту;
- сабақта дайын болу;
- командада жұмыс жасай білу;
- БӨЖ бойынша тапсырмаларды уақтылы орындау және қорғай білу;
- сабаққа кешікпеу;
- сабақ барысында достық атмосфераны сақтау;
- практикалық сабақтар мен БӨЖ сабақтарының кестесіне сәйкес тапсырмаларды орындау ;
- аудиторияда қауіпсіздік техникасын сақтау және кафедраның мүлкіне ұқыпты қарау.

Айыппұл шаралары: БӨЖ 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. Академияның моральдық-этикалық құндылықтарына негізделген академиялық саясат

1 ОҚМА сайты <https://skma.edu.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

ОҢТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы "Фармациядағы маркетингтік зерттеулер тұжырымдамасы" пәні бойынша силлабус		Д044-40/11-2023 39беттің 39 беті

	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 орталықтандырылған оқу процесін іске асыру, еңбек нарығында тез өзгеріп 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	ОҚМА АҚ академиялық саясаты. 4-тармақ білімалушының арнамыс кодексі <u>Академическая-политика-АО-ЮКМА-1.pdf (ukgfa.kz)</u>
3	Пән бойынша Бағалау саясаты Курсты аяқтағаннан кейін студенттің 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 орт x 0,2 + АББ орт x 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 x 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 орт x 0,2 + АББ орт x 0,4+ ҚБ x 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			
Кафедрада бекітілген күні 15.06.2023	Хаттама № 16а	Кафедра меңгерушісі ТАЖ	Қолы
ББК мақұлдаған күні 15.06.2023ж	Хаттама № 11	ББК төрағасының ТАЖ	Қолы
Қайта қарау күні	Хаттама №	Кафедра меңгерушісі ТАЖ	Қолы
ББК қайта қарау күні	Хаттама №	ББК төрағасының ТАЖ	Қолы