

ОНТҮСТІК-ҚАЗАҚСТАН MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ		 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы		40/11-2024
"Тиісті дистрибьюторлық тәжірибе" пәні бойынша бақылау өлшеу құралдары		2 беттің 1 беті

БАҚЫЛАУ ӨЛШЕУ ҚҰРАЛДАРЫ

Аралық аттестаттауға арналған бағдарлама сұрақтары

Пәні: «Тиісті дистрибьюторлық тәжірибе»

Пән коды: М -TDT

ББ атауы және шифры: 7М10142 «Фармация» (ғылыми-педагогикалық бағыт)

Оқу сағаты/кредит көлемі: 120 (4)

Оқу курсы мен семестрі: 1/2

ONTÜSTIK-QAZAQSTAN MEDISINA AKADEMIASY «Оңтүстік Қазақстан медицина академиясы» АҚ	 SOUTH KAZAKHSTAN MEDICAL ACADEMY АО «Южно-Казахстанская медицинская академия»
Фармация ісін ұйымдастыру және басқару кафедрасы	40/11-2024
"Тиісті дистрибьюторлық тәжірибе" пәні бойынша бақылау өлшеу құралдары	2 беттің 2 беті

Аралық аттестаттауға арналған бағдарлама сұрақтары

1. Фармацевтикалық қызметті реттейтін нормативтік-құқықтық актілер.
2. GDP стандартының негізгі бөлімдерінің сипаттамасы.
3. Таратуда қолданылатын негізгі параметрлер.
4. Дәрілік заттарды тұтыну өнімі ретінде анықтау және сипаттау.
5. Дәрілердің маркетингтік сипаттамалары. Тұтыну факторлары.
6. ДЗ өмірлік циклі
7. Тиісті дистрибьюторлық тәжірибенің негізгі принциптері.
8. Фармацевтикалық персоналға қойылатын негізгі талаптар.
9. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сақтауға арналған үй-жайлар мен жабдықтарға ұйымдастырушылық тәсілдер.
10. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды жеткізушілерге, тапсырыс берушіге және тасымалдауға қойылатын талаптар.
11. Дәрілік заттар мен медициналық бұйымдарды сақтау: анықтау, ресурстар, құжаттау, рәсімдер.
12. Ғылыми жарияланымды бағалау алгоритмі.
13. Бұрмалау түрлері.
14. Дәрілік заттардың, медициналық бұйымдардың бұрмалануын болдырмау жөніндегі шаралар.
15. Өзін-өзі инспекциялау тәртібі.
16. Дистрибуциядағы ақпаратты бақылау.
17. Ақпарат жинау карталары.
18. Таңбалау өнімдер тарату желісінде, соның ішінде сауда параметрлері, бағалар, сатушының сату кезіндегі мінез-құлқы мен кеңестері, бәсекелес брендтердің болуы.
19. Материалдық ағынның қозғалысын басқару.
20. Материалдық ағынға әсер ету әдістері.
21. Логистиканы жетілдіру кезеңдері.
22. Материалдық ағын және оның өлшеуіштері.
23. Материалдық ағындардың жіктелуі.
24. Маркетингті тарату логистикасына сату қызметін жетілдірудің тиімді әдістерінің бірі ретінде қосу.
25. Тауарларды тарату арналары: сипаттамасы, түрлері.
26. Тарату жүйесін құру. Бөлу стратегиялары
27. Жеткізушілерді бағалау
28. ДЗ жылжытудағы қазіргі мәселелер.
29. Қорлардың түрлері мен жіктелуі.
30. ABC және XYZ жіктеу жүйесі, оларды жүзеге асыру.
31. Қорларды басқару жүйесін талдау. Сенімділік және белгісіздік шарттары.
32. Резервтік қорлар және шешімдер ағашы.

Құрастырған:



Блинова О.В., фарм.г.к., кауm профессоры

Кафедра меңгерушісі



Шертаева К.Д., фарм.г.д., профессор

Хаттама №

15

Күні

24.05.2024