



**КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ  
З ПІДГОТОВКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА  
для 4 курсу спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»  
Фм19(4,10д) групи 03-04 (осінній семестр, 2023-2024 н.р.)**

| № з/п   | Дата       | Тема лекції  | Обсяг у год. | Лектор             |
|---|------------|--|--------------|--------------------|
| <b>МОДУЛЬ «ПІДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА»</b> |            |  |              |                    |
| 1   | 25.09.2023 | Роль ФП у фармацевтичному бізнесі. Роль мотивації у професійній діяльності ФП.   | 2            | Проф. Ткачова О.В. |
| 2   | 02.10.2023 | Психологічні аспекти спілкування у професійній діяльності ФП. Основні принципи ефективного ділового спілкування в роботі ФП.   | 2            | Проф. Ткачова О.В. |
| 3   | 09.10.2023 | Важливі аспекти невербального спілкування, що впливають на результати роботи ФП. Використання принципу доказовості і результатів фармакоеконічного аналізу при просуванні лікарських засобів на фармацевтичному ринку. | 2            | Проф. Ткачова О.В. |
| 4   | 16.10.2023 | Висвітлення переваг лікарських засобів з метою їх успішного просування. Майстерність успішної презентації лікарських засобів.  | 2            | Проф. Ткачова О.В. |
| 5   | 23.10.2023 | Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту. Візит ФП до лікаря в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.   | 2            | Проф. Пестун І. В. |
| 6   | 30.10.2023 | Особливості візиту ФП до стаціонару. Особливості роботи ФП в аптеці та на виставці.  | 2            | Проф. Пестун І. В. |
| <b>Всього:</b>  |            |  | <b>12</b>    |                    |

*Примітка:* лекції відбуваються у понеділок щотижня о 12.50 год. в ауд. онлайн 84.

Завідувач кафедри ФММ,  
професор

Володимир МАЛИЙ



**КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН  
ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ  
З ПІДГОТОВКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА  
для 4 курсу спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»  
Фм19(4,10д) група 01 (осінній семестр, 2023-2024 н.р.)**

| № з/п   | Дата       | Тема заняття  | Обсяг у годинах, вид заняття | Система оцінювання знань, бали |            |
|---|------------|---|------------------------------|--------------------------------|------------|
|   |            |   |                              | min                            | max        |
| <b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ЗАВДАННЯ, ОБОВ'ЯЗКИ ТА УМІННЯ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА</b> |            |   |                              |                                |            |
| 1   | 10.11.2023 | Роль ФП у фармацевтичному бізнесі.  | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | Роль мотивації та психологічні аспекти спілкування у професійній діяльності ФП.   | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
| 2   | 24.11.2023 | Основні принципи ефективного ділового спілкування в роботі ФП. Важливі аспекти невербального спілкування, що впливають на результати роботи ФП. | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | Використання принципу доказовості і результатів фармакоеконічного аналізу при просуванні лікарських засобів на фармацевтичному ринку.           | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
| 3   | 08.12.2023 | Висвітлення переваг лікарських засобів з метою їх успішного просування.   | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | Майстерність презентації лікарських засобів   | 1 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | <i>Підсумковий контроль засвоєння ЗМ 1</i>  | 1 год, ПЗ                    | 12                             | 20         |
| <b>Всього за ЗМ 1:</b>  |            |   |                              | <b>30</b>                      | <b>50</b>  |
| <b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ОСНОВИ МАЙСТЕРНОСТІ ПРОДАЖУ</b>  |            |   |                              |                                |            |
| 4   | 22.12.2023 | Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту.   | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | Візит ФП до лікаря в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.  | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
| 5   | 12.01.2024 | Особливості візиту ФП до стаціонару.  | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | Особливості роботи ФП в аптеці та на виставці.  | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
| 6   | 19.01.2024 | <i>Підсумковий контроль засвоєння ЗМ 2</i>  | 2 год, ПЗ                    | 18                             | 30         |
|   |            | <b>Всього за ЗМ 2:</b>  |                              | <b>30</b>                      | <b>50</b>  |
|   |            | <i>Семестровий залік з модуля: «Підготовка фармацевтичного представника»</i>  | 2 год, ПЗ                    |                                |            |
| <b>ВСЬОГО ЗА ВИВЧЕННЯ МОДУЛЯ 1</b>  |            |   | <b>24 год ПЗ</b>             | <b>60</b>                      | <b>100</b> |

Завідувач кафедри ФММ, проф.

Володимир МАЛИЙ



**КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ  
З ПІДГОТОВКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА  
для 4 курсу спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»  
Фм19(4,10д) групи 03-04 (осінній семестр, 2023-2024 н.р.)**

| № з/п   | Дата       | Тема лекції  | Обсяг у год. | Лектор             |
|---|------------|--|--------------|--------------------|
| <b>МОДУЛЬ «ПІДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА»</b> |            |  |              |                    |
| 1   | 17.10.2023 | Роль ФП у фармацевтичному бізнесі. Роль мотивації у професійній діяльності ФП.   | 2            | Проф. Пестун І. В. |
| 2   | 24.10.2023 | Психологічні аспекти спілкування у професійній діяльності ФП. Основні принципи ефективного ділового спілкування в роботі ФП.   | 2            | Проф. Пестун І. В. |
| 3   | 10.10.2023 | Важливі аспекти невербального спілкування, що впливають на результати роботи ФП. Використання принципу доказовості і результатів фармакоекономічного аналізу при просуванні лікарських засобів на фармацевтичному ринку. | 2            | Проф. Ткачова О.В. |
| 4   | 31.10.2023 | Висвітлення переваг лікарських засобів з метою їх успішного просування. Майстерність успішної презентації лікарських засобів.  | 2            | Проф. Ткачова О.В. |
| 5   | 14.11.2023 | Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту. Візит ФП до лікаря в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.   | 2            | Проф. Ткачова О.В. |
| 6   | 28.11.2023 | Особливості візиту ФП до стаціонару. Особливості роботи ФП в аптеці та на виставці.  | 2            | Проф. Ткачова О.В. |
| <b>Всього:</b>  |            |  | <b>12</b>    |                    |

*Примітка:* лекції відбуваються у вівторок щотижня о 14.45 год. в ауд. онлайн 83.

Завідувач кафедри ФММ,  
професор

Володимир МАЛИЙ



## КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

**З ПІДГОТОВКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА  
для 4 курсу спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»  
Фм19(4,10д) група 01 (осінній семестр, 2023-2024 н.р.)**

| № з/п   | Дата       | Тема заняття  | Обсяг у годинах, вид заняття | Система оцінювання знань, бали |            |
|---|------------|---|------------------------------|--------------------------------|------------|
|   |            |   |                              | min                            | max        |
| <b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ЗАВДАННЯ, ОБОВ'ЯЗКИ ТА УМІННЯ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА</b> |            |   |                              |                                |            |
| 1   | 07.11.2023 | Роль ФП у фармацевтичному бізнесі.  | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | Роль мотивації та психологічні аспекти спілкування у професійній діяльності ФП.   | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
| 2   | 21.11.2023 | Основні принципи ефективного ділового спілкування в роботі ФП. Важливі аспекти невербального спілкування, що впливають на результати роботи ФП. | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | Використання принципу доказовості і результатів фармакоеконічного аналізу при просуванні лікарських засобів на фармацевтичному ринку.           | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
| 3   | 05.12.2023 | Висвітлення переваг лікарських засобів з метою їх успішного просування.   | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | Майстерність презентації лікарських засобів   | 1 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | <i>Підсумковий контроль засвоєння ЗМ 1</i>  | 1 год, ПЗ                    | 12                             | 20         |
| <b>Всього за ЗМ 1:</b>  |            |   |                              | <b>30</b>                      | <b>50</b>  |
| <b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ОСНОВИ МАЙСТЕРНОСТІ ПРОДАЖУ</b>  |            |   |                              |                                |            |
| 4   | 12.12.2023 | Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту.   | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | Візит ФП до лікаря в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.  | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
| 5   | 19.12.2023 | Особливості візиту ФП до стаціонару.  | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
|   |            | Особливості роботи ФП в аптеці та на виставці.  | 2 год, ПЗ                    | 3                              | 5          |
| 6   | 16.01.2024 | <i>Підсумковий контроль засвоєння ЗМ 2</i>  | 2 год, ПЗ                    | 18                             | 30         |
| <b>Всього за ЗМ 2:</b>  |            |   |                              | <b>30</b>                      | <b>50</b>  |
| 6   | 16.01.2024 | <i>Семестровий залік з модуля 1: «Підготовка фармацевтичного представника»</i>  | 2 год, ПЗ                    |                                |            |
| <b>ВСЬОГО ЗА ВИВЧЕННЯ МОДУЛЯ 1</b>  |            |   | <b>24 год<br/>ПЗ</b>         | <b>60</b>                      | <b>100</b> |

Завідувач кафедри ФММ,  
професор

Володимир МАЛІЙ