



**КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ  
З ПІДГОТОВКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА  
для 6 курсу спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»  
Фм18(5,6з)-01а-01б (осінній семестр, 2023-2024 н.р.)**

№ з/п	Дата	Тема лекції	Обсяг у год.	Лектор
<b>МОДУЛЬ «ПІДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА»</b>				
1	26.09.2023	Роль ФП у фармацевтичному бізнесі. Основні принципи ефективного ділового спілкування в роботі ФП.	2	Проф. Ткачова О.В.
2	30.09.2023	Висвітлення переваг лікарських засобів з метою їх успішного просування. Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту.	2	Проф. Ткачова О.В.
<b>Всього:</b>			<b>4</b>	

*Примітка:* лекція №1 відбувається за графіком о 10.25 год. в ауд. онлайн 55;

лекція №2 відбувається за графіком о 16.40 год в ауд. онлайн 5.

Завідувач кафедри ФММ,

професор

(підпис)

Володимир МАЛІЙ



**КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН  
ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ  
З ПІДГОТОВКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА  
для 6 курсу спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»  
Фм18(5,6з)-01а-016 (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, ОBOB'ЯЗКИ ТА УМІННЯ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА</b>					
1	30.09.2023	Роль ФП у фармацевтичному бізнесі.	1 год, ПЗ	3	5
		Роль мотивації та психологічні аспекти спілкування у професійній діяльності ФП.	1 год, ПЗ	3	5
2	30.09.2023	Основні принципи ефективного ділового спілкування в роботі ФП. Важливі аспекти невербального спілкування, що впливають на результати роботи ФП.	1 год, ПЗ	3	5
		Використання принципу доказовості і результатів фармакоеконічного аналізу при просуванні лікарських засобів на фармацевтичному ринку.	1 год, ПЗ	3	5
3	03.10.2023	Висвітлення переваг лікарських засобів з метою їх успішного просування. Майстерність презентації лікарських засобів	1 год, ПЗ	6	10
4	03.10.2023	<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>					
5	03.10.2023	Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту.	1 год, ПЗ	3	5
		Візит ФП до лікаря в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.	1 год, ПЗ	3	5
6	05.10.2023	Особливості візиту ФП до стаціонару. Особливості роботи ФП в аптеці та на виставці.	1 год, ПЗ	6	10
7	05.10.2023	<i>Підсумковий контроль засвоєння ЗМ 2</i>	1 год, ПЗ	18	30
		<b>Всього за ЗМ 2:</b>		<b>30</b>	<b>50</b>
8	06.12.2023-09.12.2023	<i>Семестровий залік з модуля: «Підготовка фармацевтичного представника»</i>	2 год, ПЗ		
<b>ВСЬОГО ЗА ВИВЧЕННЯ МОДУЛЯ</b>			<b>12 год ПЗ</b>	<b>60</b>	<b>100</b>

Завідувач кафедри ФММ,  
професор

Володимир МАЛІЙ



**КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН  
ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ  
З ПІДГОТОВКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА  
для 6 курсу спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»  
Фм18(5,6з)-02а (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, ОBOB'ЯЗКИ ТА УМІННЯ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА</b>					
1	02.10.2023	Роль ФП у фармацевтичному бізнесі.	1 год, ПЗ	3	5
		Роль мотивації та психологічні аспекти спілкування у професійній діяльності ФП.	1 год, ПЗ	3	5
2	03.10.2023	Основні принципи ефективного ділового спілкування в роботі ФП. Важливі аспекти невербального спілкування, що впливають на результати роботи ФП.	1 год, ПЗ	3	5
		Використання принципу доказовості і результатів фармакоекономічного аналізу при просуванні лікарських засобів на фармацевтичному ринку.	1 год, ПЗ	3	5
3	03.10.2023	Висвітлення переваг лікарських засобів з метою їх успішного просування. Майстерність презентації лікарських засобів	1 год, ПЗ	6	10
4	03.10.2023	<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>					
5	05.10.2023	Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту.	1 год, ПЗ	3	5
		Візит ФП до лікаря в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.	1 год, ПЗ	3	5
6	05.10.2023	Особливості візиту ФП до стаціонару. Особливості роботи ФП в аптеці та на виставці.	1 год, ПЗ	6	10
7	05.10.2023	<i>Підсумковий контроль засвоєння ЗМ 2</i>	1 год, ПЗ	18	30
		<b>Всього за ЗМ 2:</b>		<b>30</b>	<b>50</b>
8	06.12.2023-09.12.2023	<i>Семестровий залік з модуля: «Підготовка фармацевтичного представника»</i>	2 год, ПЗ		
<b>ВСЬОГО ЗА ВИВЧЕННЯ МОДУЛЯ</b>			<b>12 год ПЗ</b>	<b>60</b>	<b>100</b>

Завідувач кафедри ФММ,  
професор

Володимир МАЛІЙ