

СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ
ПІДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА
 для здобувачів вищої освіти 5 курсу денної форми здобуття освіти
 Освітньої програми «Клінічна фармація»
 Спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»
 Галузі знань 22 «Охорона здоров'я»
 Другого (магістерського) рівня вищої освіти

ВИКЛАДАЧІ



ТКАЧОВА

Оксана

Віталіївна

tkachevaov@gmail.com

1. Назва закладу вищої освіти та підрозділу: Національний фармацевтичний університет, кафедра фармацевтичного менеджменту та маркетингу.

2. Адреса кафедри: м. Харків, вул. Валентинівська, 4, 3-й поверх, т. 0572-67-91-72.

3. Веб-сайт кафедри: <http://mmf.nuph.edu.ua/>

4. Інформація про викладачів:

Ткачова Оксана Віталіївна

Доктор фармацевтичних наук, професор кафедри фармацевтичного менеджменту та маркетингу Національного фармацевтичного університету. Досвід наукової діяльності – 28 років, науково-педагогічної діяльності – 19 років. Викладає освітні компоненти: «Фармакоеконіміка», «Підготовка фармацевтичного представника», «Фармакоеконімічні основи формулярної системи», «Основи медичної стандартизації», «Основи медичної стандартизації та страхова медицина», «Побічна дія ліків» (для ОПП «Технології фармацевтичних препаратів»). Наукові інтереси: фармакоеконімічні дослідження, оцінка медичних технологій, оцінка споживання лікарських засобів, маркетингові дослідження фармацевтичного ринку, експериментальна фармакологія.

5. Консультації проводяться онлайн відповідно до графіку, який розміщено на сайті кафедри фармацевтичного менеджменту та маркетингу (за посиланням <https://mmf.nuph.edu.ua/?p=5716>).

6. Анотація освітньої компоненти: освітня компонента «Підготовка фармацевтичного представника» є вибірковою для другого (магістерського) рівня зі спеціальності 226 Фармація, промислова фармація, освітня програма «Клінічна фармація».

7. Мета освітньої компоненти: метою вивчення освітньої компоненти «Підготовка фармацевтичного представника» є підготовка для фармацевтичної галузі фахівців, що мають достатній об'єм теоретичних знань та практичних навичок для успішного просування лікарських засобів в умовах ринкової економіки.

8. Компетентності відповідно до освітньої програми:

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях, приймати обґрунтовані рішення.

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 10. Здатність до вибору стратегії спілкування, здатність працювати в команді та з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності.

Hard-skills / Фахові (спеціальні) компетентності (ФК):

ФК 12. Здатність використовувати у професійній діяльності знання нормативно-правових, законодавчих актів України та рекомендацій належних фармацевтичних практик.

- ФК 13. Здатність продемонструвати та застосовувати у практичній діяльності комунікативні навички спілкування, фундаментальні принципи фармацевтичної етики та деонтології, що засновані на моральних зобов'язаннях та цінностях, етичних нормах професійної поведінки та відповідальності відповідно до Етичного кодексу фармацевтичних працівників України і керівництв ВООЗ.
- ФК 17. Здатність організовувати і здійснювати загальне та маркетингове управління асортиментною, товарно-інноваційною, ціновою, збутовою та комунікативною політиками суб'єктів фармацевтичного ринку на основі результатів маркетингових досліджень та з урахуванням ринкових процесів на національному і міжнародному ринках, управляти ризиками в системі фармацевтичного забезпечення.

9. Програмні результати навчання (ПРН):

- ПРН 9. Здійснювати професійну діяльність використовуючи інформаційні технології, «Інформаційні бази даних», системи навігації, Internet-ресурси, програмні засоби та інші інформаційно-комунікаційні технології.
- ПРН 10. Дотримуватися норм спілкування у професійній взаємодії з колегами, керівництвом, споживачами, ефективно працювати у команді.
- ПРН 12. Аналізувати інформацію, отриману в результаті наукових досліджень, узагальнювати, систематизувати й використовувати її у професійній діяльності.
- ПРН 25. Сприяти збереженню здоров'я, зокрема профілактиці захворювань, раціональному призначенню та використанню лікарських засобів. Виконувати сумлінно свої професійні обов'язки, дотримуватися норм законодавства щодо просування та реклами лікарських засобів. Володіти психологічними навичками спілкування для досягнення довіри та взаєморозуміння з колегами, лікарями, пацієнтами, споживачами.
- ПРН 29. Забезпечувати конкурентоспроможні позиції та ефективний розвиток фармацевтичних організацій на основі проведеної дослідницької роботи за усіма елементами комплексу маркетингу.

10. Статус освітньої компоненти: вибіркова.

11. Пререквізити освітньої компоненти: «Фармакологія», «Фармакотерапія з фармакокінетикою», «Організація та економіка фармації».

12. Обсяг освітньої компоненти: на вивчення освітньої компоненти відводиться

90 годин 3 кредита ЄКТС

13. Організація навчання:

Зміст освітньої компоненти:

Змістовий модуль 1. Завдання, обов'язки та уміння, необхідні для професійної діяльності фармацевтичного представника.

Тема 1. Роль ФП у фармацевтичному бізнесі.

Тема 2. Роль мотивації у професійній діяльності ФП.

Тема 3. Психологічні аспекти спілкування у професійній діяльності ФП.

Тема 4. Основні принципи ефективного ділового спілкування в роботі ФП.

Тема 5. Важливі аспекти невербального спілкування, що впливають на результати роботи ФП.

Тема 6. Використання принципу доказовості і результатів фармакоекономічного аналізу при просуванні лікарських засобів на фармацевтичному ринку.

Тема 7. Висвітлення переваг лікарських засобів як основна передумова їх успішного просування.

Тема 8. Майстерність успішної презентації лікарських засобів.

Змістовий модуль 2. Основи майстерності продажу.

Тема 9. Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту.

Тема 10. Візит ФП до лікаря в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.

Тема 11. Особливості візиту ФП до стаціонару.

Тема 12. Особливості роботи ФП в аптеці.

Тема 13. Принципи роботи ФП на виставці.

14. Види та форми контролю:**Види та форми контролю:**

Поточний контроль: усне опитування, складання тестових завдань, вирішення ситуаційних завдань.

Контроль змістових модулів: усне опитування або письмовий контроль, складання тестових завдань.

Форма семестрового контролю: семестровий залік.

Умови допуску до контролю змістових модулів: для допуску до контролю змістовного модулю необхідна наявність мінімальної кількості балів за кожне заняття змістового модулю.

Умови допуску до семестрового контролю: поточний рейтинг більше 60 балів, відсутність невідпрацьованих пропусків практичних занять, виконання всіх вимог, які передбачені робочою програмою освітньої компоненти.

15. Система оцінювання з освітньої компоненти:**Система оцінювання з освітньої компоненти:**

Результати семестрового контролю у формі семестрового заліку оцінюються за 100 бальною, недиференційованою шкалою («зараховано», «не зараховано») та за шкалою ECTS.

Бали з освітньої компоненти нараховуються за таким співвідношенням:

Види оцінювання	Максимальна кількість балів (% від кількості балів за модуль - для змістових модулів)
Модуль 1	
Змістовий модуль 1. Завдання, обов'язки та уміння, необхідні для професійної діяльності фармацевтичного представника: Оцінювання тем (1 – 8): усне опитування, складання тестових завдань, вирішення ситуаційних задач; Контроль змістовного модуля 1: складання тестових завдань, надання відповіді за білетом модулю (2 теоретичних питання).	50 (50 %)
Змістовий модуль 2: Основи майстерності продажу: Оцінювання тем (9 – 13): усне опитування, складання тестових завдань, вирішення ситуаційних задач; Контроль змістовного модуля 2: складання тестових завдань, надання відповіді за білетом модулю (2 теоретичні питання).	50 (50 %)
Семестровий контроль з модуля 1	100

Самостійна робота здобувачів вищої освіти оцінюється під час поточного контролю та під час контролю змістового модуля**16. Політики освітньої компоненти**

Політика щодо академічної доброчесності. Ґрунтується на засадах академічної доброчесності, наведених в ПОЛ «Про заходи щодо запобігання випадків академічного плагіату у НФаУ». Списування при оцінюванні успішності здобувача вищої освіти під час контрольних заходів на практичних (семінарських, лабораторних) заняттях, контролю змістових модулів та семестрового екзамену заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі здобувача освіти є підставою для її незарахування викладачем.

Політика щодо відвідування занять. Здобувач вищої освіти зобов'язаний відвідувати навчальні заняття (ПОЛ «Про організацію освітнього процесу НФаУ») згідно з розкладом (<https://nuph.edu.ua/rozklad-zanyat/>), дотримуватися етичних норм поведінки.

Політика щодо дедлайнів, відпрацювання, підвищення рейтингу, ліквідації академічної заборгованості. Відпрацювання пропущених занять здобувачем вищої освіти здійснюється відповідно до ПОЛ «Положення про відпрацювання студентами пропущених навчальних занять та порядок ліквідації академічної різниці в навчальних планах у НФаУ» згідно з встановленим на кафедрі графіком відпрацювань пропущених занять. Підвищення рейтингу та ліквідація академічної заборгованості з освітньої компоненти здійснюється здобувачами освіти відповідно до порядку, наведеного в ПОЛ «Про порядок оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у НФаУ». Здобувачі вищої освіти зобов'язані дотримуватися усіх строків, визначених кафедрою для виконання видів письмових робіт з

освітньої компоненти. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку – до 20% від максимальної кількості балів за даний вид роботи.

Політика щодо оскарження оцінки з освітньої компоненти (апеляцій). Здобувачі вищої освіти мають право на оскарження (апеляцію) оцінки з освітньої компоненти, отриманої під час контрольних заходів. Апеляція здійснюється відповідно до ПОЛ «Положення про оскарження результатів семестрового контролю знань здобувачів вищої освіти у НФаУ».

17. Інформаційне та навчально-методичне забезпечення освітньої компоненти:

Обов'язкова література	1. Підготовка фармацевтичного представника : навч. посіб. / Л. В. Яковлева, Н.В. Бездітко, О.В. Ткачова, О.Я. Міщенко, О.О. Герасимова, Н.М. Беркало; під заг. ред. проф. Л. В. Яковлевої. – Харків : НФаУ, 2018. – 264 с.
Додаткова література для поглибленого вивчення освітньої компоненти	1. Гандапас Р. Камасутра для оратора. К.: Моноліт Bizz, 2018. – 272 с. 2. Етика ділових відносин : навчальний посібник / [Лесько О. Й., Прищак М. Д., Залюбівська О. Б. та ін.] – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 309 с. 3. Москаленко В. Ф. Методологія доказової медицини : підручник / В. Ф. Москаленко, І. Є. Булах, О. Г. Пузанова. – Київ : Медицина, 2014. – 199 с. 4. Підготовка фармацевтичного представника : метод. рек. з підготовки до підсумкового модульного контролю здобувачів вищої освіти денної, вечірньої та заоч. форми навчання / Л. В. Яковлева, О. В. Ткачова; НФаУ, каф. фармакоекономіки. - Х. : НФаУ, 2019. – 19 с. 5. Rajat Saha. YOU CAN Be a Medical Representative. Notion Press Media Pvt Ltd; 1st edition, 2016. – 188 p.
Актуальні електронні інформаційні ресурси (журнали, сайти тощо) для поглибленого вивчення освітньої компоненти	1. Академія Медпредставника – http://academy.medrep.com.ua 2. Державний експертний центр Міністерства охорони здоров'я України (підрозділи: стандартизація медичної допомоги; формулярна система забезпечення лікарськими засобами) – https://dec.gov.ua/ 3. Медичні представники – обличчя фармацевтичної компанії [Електронний ресурс] // Щотижневик Аптека. – 2013. – № 41. – Режим доступу: http://www.apteka.ua/ (дата звернення 16.10.2022). – Назва з екрана. 4. Накази Міністерства охорони здоров'я України – https://moz.gov.ua/nakazi-moz 5. Промоція лікарських засобів в умовах діючого законодавства [Електронний ресурс] // Щотижневик Аптека. – 2014. – № 5. – Режим доступу: http://www.apteka.ua/ (дата звернення: 22.10.2022). – Назва з екрана. 6. Сайт наукової бібліотеки НФаУ – http://lib.nuph.edu.ua/ 7. Семерна К. Особливості аптечного мерчандайзингу [Електронний ресурс] // К. Семерна // Рецепти аптечних продажів. – 2021. – № 12. – Режим доступу: https://www.rap.in.ua/osoblivosti-aptechnogo-merchandajzingu/ (дата звернення: 10.10.2022). – Назва з екрана.
Система дистанційного навчання Moodle	https://pharmel.kharkiv.edu/moodle/course/view.php?id=4375

18. Технічне й програмне забезпечення освітньої компоненти:

*Технічне забезпечення – комп'ютер, відеокамера, мультимедійний проектор, екран.
Програмне забезпечення: Microsoft Word, Excel, Power Point, Acrobat rider, Google Workspace for Education Standard, ZOOM, MOODLE.*