

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«МЕДИКО-ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР»

(АНО ДПО «МФИКЦ»)

**УТВЕРЖДАЮ**

Директор  
АНО ДПО «МФИКЦ»

Л.А. Братищева

«20» июня 2022 года

**Календарный учебный план**

№ п/п	Наименование темы	Всего часов	Сроки изучения разделов (электронное обучение)					
			1 день	2 день	3 день	4 день	5 день	6 день
1.	Особенности и возможности мерчандайзинга.	4	4	-	-	-	-	-
2.	Аптечные продажи и особенности общения. Фармацевтическое консультирование и фармацевтическое информирование.	6	2	4	-	-	-	-
3.	Типы клиентов, особенности работы с клиентом.	4	-	2	2	-	-	-
4.	Принципы фармацевтического консультирования и фармацевтического информирования при реализации некоторых групп лекарственных средств.	10	-	-	4	6	-	-
5.	Правила презентации товара	6	-	-	-	-	6	-
6.	Принципы работы	4	-	-	-	-	-	4

	с возражениями.							
7.	Итоговая аттестация	2	-	-	-	-	-	2
	<b>ИТОГО</b>	36	6	6	6	6	6	6

### Содержание учебного материала

Наименование разделов и тем модуля	Содержание учебного материала (наименование элементов, подэлементов) с указанием кода элемента	Объем часов
<b>«Алгоритм аптечных продаж: навыки эффективного фармацевтического работника»</b>		34
Тема 1.1 Особенности и возможности мерчандайзинга.	Содержание:	4
	1.1.1. Основные принципы мерчандайзинга. 1.1.2. Статусы витрин. Особенности выкладки товара. 1.1.3. Основные правила мерчандайзинга. 1.1.4. Принципы размещения товара по категориям	
Тема 1.2 Аптечные продажи и особенности общения. Фармацевтическое консультирование и фармацевтическое информирование.	Содержание:	6
	1.2.1. Фармацевтический работник - ключевое звено в системе ответственного самолечения. 1.2.2. Фармацевтическое консультирование при отпуске ЛС. 1.2.3. Алгоритм работы с безрецептурными препаратами. 1.2.4. Алгоритм работы с рецептурными препаратами.	
Тема 1.3 Типы клиентов, особенности работы с клиентом.	Содержание	4
	1.3.1. Типы клиентов. 1.3.2. Типы клиентов по типу мотивации 1.3.3. Типы клиентов по гендерному признаку. 1.3.4. Эффективная продажа. Особенности и возможности.	
Тема 1.4 Принципы фармацевтического консультирования и фармацевтического информирования при реализации некоторых групп лекарственных средств.	Содержание:	10
	1.4.1. Принципы фармацевтического консультирования и фармацевтического информирования при реализации лекарственных средств для лечения кожи. 1.4.2. Принципы фармацевтического консультирования и фармацевтического информирования при реализации химиотерапевтических лекарственных средств. 1.4.3. Принципы фармацевтического консультирования и фармацевтического информирования при реализации энтеросорбентов. 1.4.4. Принципы фармацевтического консультирования и фармацевтического информирования при реализации пробиотиков. 1.4.5. Принципы фармацевтического консультирования и фармацевтического информирования при реализации комбинированных оральных контрацептивов. 1.4.6. Принципы фармацевтического консультирования и фармацевтического	

	информирования при реализации гипополидеммических лекарственных средств. 1.4.7. Принципы фармацевтического консультирования и фармацевтического информирования при реализации хондропротекторов. 1.4.8. Принципы фармацевтического консультирования и фармацевтического информирования при реализации антидиарейных лекарственных средств.	
Тема 1.5 Правила презентации товара	Содержание: 1.5.1. Принципы осуществления допродаж. 1.5.2. Алгоритм осуществления активных продаж в рамках ответственного самолечения. 1.5.3. Вопросы отпуска товаров аптечного ассортимента несовершеннолетним. 1.5.4. Работа с возражениями клиентов.	6
Тема 1.6 Принципы работы с возражениями.	Содержание: 1.6.1. Работа с возражениями. 1.6.2. Особенности завершения продажи. 1.6.3. Кассовая дисциплина на этапе завершения продажи.	4

## ТРЕБОВАНИЯ К ОСВОЕНИЮ ПРОГРАММЫ

**Трудоемкость освоения Программы** – 36 академических часов, (1 неделя):  
 Электронное обучение (ЭО) с использованием дистанционных образовательных технологий (ДОТ), из них:  
 Теоретические занятия – 34 часа  
 Итоговая аттестация (онлайн тестирование) – 2 часа.

### Порядок освоения программы ДПП ПК

В процессе обучения используются следующие виды занятий, реализуемые посредством последовательной системы дистанционного обучения

- лекций-презентаций,
- изучение лекций-презентаций с голосовым сопровождением,
- интерактивных лекций,
- самостоятельная работа - выполнение заданий, представляющих собой ситуации, имитирующие реальные условия работы практикующего специалиста, требующие активного проблемно-ситуационного анализа.

### Требования к промежуточной и итоговой аттестации

К промежуточной (по итогам последовательного освоения материалов разделов)

К итоговой аттестации допускаются обучающиеся, освоившие все разделы программы дополнительной профессиональной «**Алгоритм аптечных продаж: навыки эффективного фармацевтического работника**» и выполнившие задания самостоятельной работы.

Итоговая аттестация проводится в виде зачета, который проводится в форме тестирования по всем разделам программы после их освоения.

**Оценка качества освоения программы:**

Форма проведения итоговой аттестации – компьютерное тестирование.

Результаты:

- «зачтено» - при 70-100% правильных ответов;
- «не зачтено» - 69% и менее правильных ответов

Обучающийся считается аттестованным, если имеет оценку «зачтено».

При успешном прохождении аттестации обучающиеся получают **удостоверение о дополнительной профессиональной подготовке.**