

Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Медико - фармацевтический информационно - консультационный центр»

УТВЕРЖДАЮ
Директор
АНО ДПО «МФИКЦ»
Л.А. Братищева
«25» мая 2022 года

Учебный план
Программа дополнительной профессиональной подготовки
«Консультирование потребителей фармацевтических услуг. Фармацевтическое консультирование и информирование»

Календарный учебный график

№ п/п	Наименование темы	Всего часов	Сроки изучения разделов (электронное обучение)					
			1 день	2 день	3 день	4 день	5 день	6 день
1.	Основные принципы фармацевтической этики и деонтологии. Принцип соблюдения этики при получении и предоставлении информации	4	4	-	-	-	-	-
2.	Правила выкладки товара. Мерчандайзинг.	6	2	4	-	-	-	-
3.	Типы клиентов, особенности работы с клиентом.	6	-	2	2	-	-	-
4.	Фармацевтическое информирование/консультирование клиента в рамках ответственного самолечения.	6	-	-	4	2	-	-
5.	Техника активных продаж в рамках фармацевтического информирования/консультирования. Работа с возражениями.	6	-	-	-	4	2	-
6.	Принципы работы с маркетинговыми активностями, программами премирования, лояльности, картами партнеров.	4	-	-	-	-	4	-
7.	Алгоритм завершения продажи и контакта с клиентом.	7	-	-	-	-	-	7
	Итоговая аттестация	2	-	-	-	-	-	2
	ИТОГО	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
«Консультирование потребителей фармацевтических услуг. Фармацевтическое консультирование и информирование»		34
Тема 1.1 Основные принципы фармацевтической этики и деонтологии. Принцип соблюдения этики при получении и предоставлении информации.	Содержание: 1.1.1. Соблюдение правил этики и деонтологии 1.1.2. Фармацевтический работник и клиент 1.1.3. Отношения фармацевтического работника и врача. 1.1.4. Соблюдение принципов этики при получении и предоставлении информации	4
Тема 1.2 Правила выкладки товара. Мерчандайзинг.	Содержание: 1.2.1. Основные принципы мерчандайзинга. 1.2.2. Базовые принципы оформления торгового зала. Принципы составления планограммы. 1.2.3. Нейромаркетинг	6
Тема 1.3 Типы клиентов, особенности работы с клиентом.	Содержание 1.3.1. Типы клиентов. 1.3.2. Установление контакта с клиентом. 1.3.3. Выяснение потребности клиента	4
Тема 1.4 Фармацевтическое информирование/консультирование клиента в рамках ответственного самолечения.	Содержание: 1.4.1. Правила фармконсультирования. 1.4.2. Методики фарминформирования / фармконсультирования с акцентом на желаемую выгоду клиента.	6
Тема 1.5 Техника активных продаж в рамках фармацевтического информирования/консультирования. Работа с возражениями.	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 маркетинговыми активностями, программами премирования, лояльности, картами партнеров.	Содержание: 1.6.1. Статья 74 Федерального закона №323 «Об охране здоровья граждан» 1.6.2. Виды маркетинговых активностей. 1.6.3. Работа с маркетинговыми активностями. 1.6.4. Работа с программами премирования, лояльности, картами партнеров.	4
Тема 1.7	Содержание:	4

Алгоритм завершения продажи и контакта с клиентом.	1.7.1. Завершение продажи и контакта с клиентом. 1.7.2. Способы завершения продажи. 1.7.3. Кассовая дисциплина на этапе завершения продажи.	
--	---	--

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 «Консультирование потребителей фармацевтических услуг. Фармацевтическое консультирование и информирование» 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.**