

Автономная некоммерческая  
образовательная организация  
дополнительного  
профессионального образования



305004 г. Курск,  
ул. Садовая, д.28,  
тел.8-906-046-76-26/74-96  
ИНН 4632244432  
КПП 463201001

---

«Учебный центр «Доктрина»

---

## **ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**

### **ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

(повышения квалификации на базе среднего  
и высшего профессионального образования)

### **«ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА В ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ»**

Москва 2021 г

Автономная некоммерческая  
образовательная организация  
дополнительного  
профессионального образования



305004 г. Курск,  
ул. Садовая, д.28,  
тел.8-906-046-76-26/74-96  
ИНН 4632244432  
КПП 463201001

«Учебный центр «Доктрина»



## **ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**

### **ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

(повышения квалификации на базе среднего  
и высшего профессионального образования)

### **«ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА В ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АПТЕЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ»**

Москва 2021 г

## 2. Учебный план и календарный график

### 2.1. Учебный план

№	Наименование модулей и тем	Всего часов	Виды учебных занятий, учебных работ			Формы контроля
			Заочно с применением ДОТ и ЭО		Самостоятельная работа	
			Теоретические занятия	Практические занятия		
1	2	3	4	5	6	7
<b>ПЦ</b>	<b>Профессиональный цикл</b>					<b>Электронное тестирование. Интерактивные тестирование. Тренажер продаж.</b>
1	Фармацевтический маркетинг: продвижение товаров и услуг	22	16	4	2	
2	Экономические составляющие деятельности аптечных организаций в современных условиях	4	2	2		
3	Информационные технологии в деятельности аптечных организаций. Проект «Электронный рецепт».	8	6		2	
4	Особенности выкладки ЛС и товаров аптечного ассортимента в рамках маркетинговой активности аптечных организаций	6	4	2		
5	Правила фармконсультирования и фарминформирования при реализации товаров аптечного ассортимента. Стандарты обслуживания клиентов	8	4	4		
6	Менеджмент в бизнес-процессах аптечных организаций	8	4		4	
7	Фармацевтическая этика и деонтология в рамках делового профессионального общения	10	4		6	
8	Правила поведения сотрудников при нестандартных ситуациях в аптеке	4	4			

<b>ИА</b>	<b>Итоговая аттестация</b>	<b>2</b>				<b>Электронное тестирование</b>
	Всего	72	44	12	14	2

## 2.2. Календарный график

<b>№</b>	<b>Наименование циклов, тем и последовательность их распределения</b>	<b>Трудоемкость в часах</b>
<b>ПЦ</b>	<b>Профессиональный цикл</b>	<b>70</b>
<b>1</b>	Виды маркетинга, используемые на фармацевтическом рынке	4
	Фармацевтический маркетинг в рамках нормативно-правовой базы	2
	Виды спроса	4
	Функции фармацевтического маркетинга	2
	Факторы, оказывающие влияние на фармацевтический рынок	6
	Концепция маркетинга при ориентации на потребителя	2
	Взаимодействие аптек и производителей в рамках требований нормативного регулирования фармацевтической деятельности	2
<b>2</b>	Экономические аспекты деятельности аптечных учреждений	4
<b>3</b>	Информационные технологии в деятельности аптечных учреждений	6
	Особенности работы сотрудников аптек в рамках внедрения проекта «Электронный рецепт»	2
<b>4</b>	Мерчандайзинг в аптеке. Выкладка товара аптечного ассортимента в торговом зале аптеки	2
	Составление планogramм торгового зала, в зависимости от вида аптечной организации	4
<b>5</b>	Правила фармконсультирования и фарминформирования в аптечных организациях.	4
	Стандарты обслуживания клиентов	4
<b>6</b>	Менеджмент в бизнес-процессах аптечных организаций. Майнд-менеджмент и тайм-менеджмент	8
<b>7</b>	Особенности делового профессионального общения. Ведение переговоров.	2
	Психология делового общения.	2
	Конфликтология. Техника работы с возражениями	4
	Профессиональная этика и деонтология. Этический кодекс фармацевта.	2
<b>8</b>	Правила поведения сотрудников при возникновении нестандартных ситуаций в аптеке	4
<b>ИА</b>	<b>Итоговая аттестация</b>	<b>2</b>