

Учебно-тематический план

№	Раздел, тема	Всего часов	Лекции	Семинары	ДО	Форма контроля	Кал.-уч. график (неделя)
1	Фармацевтический менеджмент	22		3	19	тестирование	1
1.1	Сущность и содержание				3		1
1.2	Процесс управления фармацевтической организацией и его этапы				6		1
1.3	Управление производственным процессом (управление операциями) фармацевтической организации				10		1
1.4	Управление персоналом			3			1
2	Фармацевтический маркетинг	22	2		20	тестирование	1-2
2.1	Управление маркетингом		2				1
2.2	Лекарственные средства как специфический товар				4		1
2.3	Личные продажи на фармацевтическом рынке				6		1
2.4	Стимулирование сбыта на фармацевтическом рынке				6		2
2.5	Маркетинговый цикл как инструмент планирования маркетинговой деятельности				4		2
3	Государственное регулирование отношений в сфере обращения ЛС	22	2	3	17	тестирование	2
3.1	Государственное регулирование деятельности предприятий оптовой торговли ЛС в РФ		2		2		2
3.2	Государственное регулирование деятельности организаций розничной торговли лекарственными препаратами в РФ				5		2
3.3	Правила хранения и уничтожения ЛС организациями оптовой и розничной торговли ЛС в РФ				5		3
3.4	Виды и порядок отпуска (реализации) лекарственных препаратов организациями розничной торговли лекарственными препаратами в РФ			3			3
3.5	Оборот наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров в РФ				5		3

4	Правовое обеспечение фармацевтической деятельности	16	4	2	10	тестирование	3
4.1	Трудовое законодательство			2	5		3
4.2	Гражданское и хозяйственное законодательство				5		3
4.3	Правовые аспекты деятельности фармацевтических организаций		4				3
5	Ценовая политика организаций оптовой и розничной торговли ЛС	14	2		12	тестирование	3-4
5.1	Особенности ценообразования на ЛС и основные формы государственного регулирования цен на ЛС в РФ		2		6		3
5.2	Ценовые стратегии и методы ценообразования на ЛС в организациях оптовой и розничной торговли ЛС				6		3
6	Учет и отчетность фармацевтических организаций.	7			7	тестирование	4
7	Финансовый менеджмент.	8	3		5	ситуационные задачи, тестирование	4
8	Налоговое планирование. Аудит.	8	3		5	ситуационные задачи, тестирование	4
9	Фармацевтическое консультирование	16	3	3	10	тестирование	4
9.1	Фармацевтическое консультирование в практике провизора		2	2	7		4
9.2	Основы фармакоэкономического анализа		1	1	3		4
10	Ориентация на клиента	6	2	4		ситуационные задачи	4
10.1	Проблемы клиенто-ориентированности аптек		2				4
10.2	Современная практика работы с клиентами			4			4
	Собеседование	3					4
	Всего	144	21	15	105		