

Вінницький національний медичний університет ім. М.І.Пирогова

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Проректор з науково-педагогічної та
навчальної роботи



проф.ЗВО Оксана СЕРЕБРЕННИКОВА

“ 02 ” 09 2022 року

“ПОГОДЖЕНО”

Завідувач кафедри _____



проф.ЗВО. Олена КРИВОВ'ЯЗ

“ 02 ” 09 2022 року

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

Підготовка фармацевтичного представника

Спеціальність	226 Фармація, промислова фармація
Освітній рівень	Магістр фармації
Освітня програма	ОПП «Фармація», 2022
Навчальний рік	2022-2023
Кафедра	Фармації
Лектор	доц. Семененко О.М.
Контактна інформація	pharmacy@vnmu.edu.ua/ м.Вінниця, вул. Пирогова, 56
Укладач силабусу	доц. Семененко О.М.

2022 – 2023 навчальний рік

1.Статус та структура дисципліни

Статус дисципліни	вибіркова
Код дисципліни в ОПП/місце дисципліни в ОПП	Курс за вибором «Підготовка фармацевтичного представника» // дисципліна професійної підготовки
Курс/семестр	3 курс (VI семестр)
Обсяг дисципліни (загальна кількість годин/ кількість кредитів ЄКТС)	90 годин /3 кредитів ЄКТС
Кількість модулів	1
Структура дисципліни	Денна форма навчання Лекції - _10___ год Практичні заняття ___30___ год Самостійна робота ___50___ год Заочна форма навчання Лекції - 4 год Практичні заняття – 8 год Самостійна робота - 78 год
Мова викладання	українська
Форма навчання	Очна, заочна, (або дистанційна згідно наказу)

2.Опис дисципліни

Коротка анотація курсу, актуальність. Курс за вибором «Підготовка фармацевтичного представника» відноситься до циклу дисциплін професійної підготовки здобувача вищої освіти спеціальності «Фармація, промислова фармація». Основними **завданнями** вивчення дисципліни є: ознайомлення з роллю фармацевтичного представника на ринку праці та в сучасній системі охорони здоров'я; засвоєння основних завдань, обов'язків та умінь, необхідних для роботи фармацевтичного представника; надання теоретичних знань та практичних навичок для проведення порівняльного аналізу лікарських засобів та аналізу конкурентного середовища; опрацювання навичок, необхідних для підготовки презентації в залежності від цільової аудиторії; ознайомлення з основами майстерності продажу; формування у студентів високих морально-етичних якостей, необхідних для успішної роботи фармацевтичного представника.

Згідно з навчальним планом вивчення дисципліни здійснюється на 3 році навчання, і включає проведення практичних занять та самостійну роботу студента.

На практичних заняттях розглядаються місце та роль фармацевтичного представника у фармацевтичному бізнесі, його завдання, обов'язки, уміння та інструменти, необхідні для професійної діяльності, основи майстерності продажу та принципи роботи з різними клієнтами.

Організація навчального процесу здійснюється за кредитнотрансферною системою. Обсяг навчального навантаження студентів описаний у кредитах ECTS – залікових кредитах, які зараховуються студентам при успішному засвоєнні ними курсу дисципліни.

Програма курсу за вибором складається з одного розділу. Кредитнотрансферна система організації навчального процесу спонукає студентів систематично вчитися.

Видами навчальних занять згідно з навчальним планом є практичні заняття, самостійна робота студентів. Практичні заняття за методикою їх організації є теоретичними, бо передбачають:

- письмовий (тестовий) контроль засвоєння знань студентами;
- усний контроль засвоєння знань студентами (опитування по темі заняття);
- роботу з довідковою літературою;

- розв'язування ситуаційних задач;
- доповіді студентів при написанні рефератів.

Засвоєння теми контролюється на практичних заняттях у відповідності до конкретних цілей теми. Методами контролю є: тестові завдання, ситуаційні завдання, реферативні доповіді, тестовий комп'ютерний контроль, питання до заліку. З метою отримання оперативних даних про рівень знань та умінь з кожної теми проводяться:

- індивідуальне усне опитування за теоретичними питаннями на основі рекомендованої літератури, які включені до методичних розробок з відповідних тем;
- розв'язування тестів вхідного рівня знань за темою заняття на основі рекомендацій у методичних розробках;
- вирішення ситуаційних задач, завдань вихідного рівня знань за темою заняття за зразком у методичних розробках;
- реферативних доповідей з наступним обговоренням.

Підсумковий контроль (залік) засвоєння курсу за вибором проводиться після його завершення. Оцінка успішності студента з дисципліни є рейтинговою і виставляється за багатобальною шкалою і має визначення за системою ECTS та шкалою, прийнятою в Україні.

Передреквізити (Prerequisite) - Курс за вибором «Підготовка фармацевтичного представника» базується на вивченні філософії, іноземної та української мов, комп'ютерного моделювання у фармації, вищої математики та статистики, вступу у фармацію, соціології та медичної соціології, логіки, формальної логіки, економічної теорії. Дисципліна інтегрується з такими дисциплінами навчального плану як етика і деонтологія у фармації, фармакологія, побічна дія ліків.

Мета курсу та його значення для професійної діяльності: метою викладання навчальної дисципліни «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.

Постреквізити (Postrequisite) – дисципліна є підґрунтям для вивчення менеджменту та маркетингу у фармації, організації економіки фармації, клінічної фармації та фармацевтичної опіки, фармакоекономіки, фармакотерапії з фармакокінетикою, фармацевтичного та медичного товарознавства, соціальної фармації. Дисципліна є додатковим елементом професійної підготовки, сприяє формуванню фармацевтичного мислення, дає необхідні знання для фармацевтичної діяльності.

3. Результати навчання дисципліни:

Інтегративні кінцеві програмні результати навчання, формуванню яких сприяє навчальна дисципліна.

ПРН 1. Проводити професійну діяльність у соціальній взаємодії, оснований на гуманістичних і етичних засадах; ідентифікувати майбутню професійну діяльність як соціально значущу для здоров'я людини.

ПРН 2. Застосовувати знання з загальних та фахових дисциплін у професійній діяльності.

ПРН 4. Демонструвати вміння самостійного пошуку, аналізу та синтезу інформації з різних джерел та використання цих результатів для рішення типових та складних спеціалізованих завдань професійної діяльності.

ПРН 5. Позиціонувати свою професійну діяльність та особистісні якості на фармацевтичному ринку праці; формулювати цілі власної діяльності з урахуванням суспільних і виробничих інтересів.

ПРН 6. Аргументувати інформацію для прийняття рішень, нести відповідальність за них у стандартних і нестандартних професійних ситуаціях; дотримуватися принципів деонтології та етики у професійній діяльності.

ПРН 7. Виконувати професійну діяльність з використанням креативних методів та підходів.

ПРН 8. Здійснювати професійне спілкування державною мовою, використовувати навички усної комунікації іноземною мовою, аналізуючи тексти фахової спрямованості та перекладати іншомовні інформаційні джерела.

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 14. Визначати переваги та недоліки лікарських засобів різних фармакологічних груп з урахуванням їхніх хімічних, фізико-хімічних, біофармацевтичних, фармакокінетичних та фармакодинамічних особливостей. Рекомендувати споживачам безрецептурні лікарські засоби та інші товари аптечного асортименту з наданням консультативної допомоги та фармацевтичної опіки.

ПРН 15. Надавати домедичну допомогу хворим при невідкладних станах та постраждалим у екстремальних ситуаціях.

ПРН 17. Використовувати дані клінічних, лабораторних та інструментальних досліджень для здійснення моніторингу ефективності та безпеки застосування лікарських засобів.

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.

Результати навчання для дисципліни:

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні

знати:

- якості, необхідні для роботи фармацевтичного представника;
- професійні обов'язки медичного представника;
- вимоги фармацевтичної компанії до фармацевтичного представника;
- психологічні типи співрозмовників;
- прийоми мотивації і самомотивації;
- важливі аспекти вербального та невербального ділового спілкування;
- принципи доказової медицини, які необхідні в роботі фармацевтичного представника;
- методи позиціонування, диференціації та брендингу при просуванні лікарських препаратів (ЛП);
- сучасні дані про стан світового і вітчизняного фармацевтичного ринку;
- принципи підготовки та проведення презентації для цільової аудиторії (лікарів, провізорів);
- особливості просування ЛП в аптечному / поліклінічному та госпітальному секторах;
- техніку візиту в поліклініку, стаціонар і аптеку (первинні і повторні візити).

вміти:

- складати резюме для працевлаштування на посаду фармацевтичного представника;
- проводити ділову бесіду з лікарем (провізором) із врахуванням його психотипу;
- використовувати вербальні та невербальні методи при діловому спілкуванні;
- визначати переваги ЛП з метою їх успішного просування на фармацевтичному ринку;
- знаходити інформацію по доказам ефективності і безпеки ЛП;
- створювати презентацію та виступати з нею для цільової аудиторії;
- розподіляти і оптимізувати час для роботи фармацевтичного представника.

4. Зміст та логістика дисципліни

Модуль 1. Професійна діяльність фармацевтичного представника: завдання, обов'язки та уміння. Основи майстерності продажу	V семестр __90__ год / __3__ кредит	Денна форма навчання Лекції № 1 - № 5 Практичні заняття № 1 - № 15 Теми для самостійного опрацювання № 1 - № 15 Заочна форма навчання Лекції - № 1 - № 2 Практичні заняття – № 1 - № 14 Самостійна робота - № 1 - № 20
---	--	---

Дисципліна включає __15__ тем, які поділені на __1__ модуль.

**Теми лекцій
(денна форма навчання)**

№ п/п	Тема лекції	К-ть годин
1.	Роль фармацевтичного представника у фармацевтичному бізнесі. Психологічні аспекти роботи фармацевтичного представника.	2
2.	Підготовка інформації про лікарські засоби та застосування принципів доказової медицини в роботі фармацевтичного представника. Робота фармацевтичного представника з промоційними матеріалами. Візуальна підтримка візиту.	2
3.	Алгоритм підготовки та проведення презентації в залежності від специфіки цільової аудиторії. Висвітлення переваг лікарських засобів як основна передумова їх успішного просування. Значення реклами в роботі фармацевтичного представника.	2
4.	Основні принципи ефективного ділового спілкування. Важливі аспекти вербального та невербального спілкування, що впливають на результати ділового спілкування.	2
5.	Особливості візиту фармацевтичного представника в аптеку, до стаціонару, в поліклініку. Основи мерчандайзингу. Принципи роботи фармацевтичного представника на виставці. Основи тайм-менеджменту.	2
	Разом	10

**Теми лекцій
(заочна форма навчання)**

№ п/п	Тема лекції	К-ть годин
1.	Роль фармацевтичного представника у фармацевтичному бізнесі. Психологічні аспекти роботи фармацевтичного представника. Значення реклами в роботі фармацевтичного представника.	2
2.	Особливості візиту фармацевтичного представника в аптеку, до стаціонару, в поліклініку. Основи мерчандайзингу. Принципи роботи фармацевтичного представника на виставці.	2
	Разом	4

**Теми практичних занять
(денна форма навчання)**

№ п/п	Тема заняття	К-ть годин
Модуль 1. Професійна діяльність фармацевтичного представника: завдання, обов'язки та уміння. Основи майстерності продажу		
1.	Роль фармацевтичного представника у фармацевтичному бізнесі.	2
2.	Підготовка інформації про лікарські засоби та застосування принципів доказової медицини в роботі фармацевтичного представника.	2
3.	Висвітлення переваг лікарських засобів, як основна передумова їх успішного просування.	2

4.	Значення реклами в роботі фармацевтичного представника.	2
5.	Алгоритм підготовки та проведення презентації в залежності від специфіки цільової аудиторії.	2
6.	Робота фармацевтичного представника з промоційними матеріалами. Візуальна підтримка візиту.	2
7.	Психологічні аспекти роботи фармацевтичного представника.	2
8.	Основні принципи ефективного ділового спілкування.	2
9.	Важливі аспекти вербального та невербального спілкування, що впливають на результати ділового спілкування.	2
10.	Основи тайм-менеджменту	2
11.	Особливості візиту фармацевтичного представника в аптеку, основи мерчандайзингу.	2
12.	Особливості візиту фармацевтичного представника до стаціонару.	2
13.	Особливості візиту фармацевтичного представника в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.	2
14.	Принципи роботи фармацевтичного представника на виставці.	2
15.	Підсумкове заняття з модулю № 1. Залік.	2
	Разом	30

**Теми практичних занять
(заочна форма навчання)**

№ п/п	Тема заняття	К-ть годин
Модуль 1. Професійна діяльність фармацевтичного представника: завдання, обов'язки та уміння. Основи майстерності продажу		
1.	Роль фармацевтичного представника у фармацевтичному бізнесі. Підготовка інформації про лікарські засоби та застосування принципів доказової медицини в роботі фармацевтичного представника. Висвітлення переваг лікарських засобів, як основна передумова їх успішного просування.	2
2.	Алгоритм підготовки та проведення презентації в залежності від специфіки цільової аудиторії. Робота фармацевтичного представника з промоційними матеріалами. Візуальна підтримка візиту. Значення реклами в роботі фармацевтичного представника.	2
3.	Основи тайм-менеджменту. Психологічні аспекти роботи фармацевтичного представника. Основні принципи ефективного ділового спілкування. Важливі аспекти вербального та невербального спілкування, що впливають на результати ділового спілкування.	2
4.	Особливості візиту фармацевтичного представника в аптеку, до стаціонару, в поліклініку. Основи мерчандайзингу. Принципи роботи фармацевтичного представника на виставці. Залік.	2
	Разом	8

**Самостійна робота
(денна форма навчання)**

№ теми	Зміст теми	К-сть годин
-----------	------------	----------------

Модуль 1. Професійна діяльність фармацевтичного представника: завдання, обов'язки та уміння. Основи майстерності продажу		
1	Професійна етика в роботі фармацевтичного представника та фармакологічних компаній в цілому.	3
2	Історія формування професії фармацевтичного представника в Україні та світі. Особливості фармацевтичного ринку в Україні.	3
3	Психологічні аспекти роботи фармацевтичного представника: виявлення поточних потреб лікаря за пірамідою А. Маслоу, їх реалізація.	3
4	Використання доказової медицини фармацевтичним представником для успішного просування ЛП на фармацевтичному ринку України.	4
5	Маркетингова інформаційна система: визначення, принципи її формування, складові частини. Принципи інформації, вимоги до неї, її джерела.	3
6	Стратегія позиціонування: основні підходи, їх характеристика.	4
7	Брендинг, як вид маркетингової діяльності. Його роль в діяльності фармацевтичного представника.	3
8	Оцінка ефективності реклами ЛП: види, методи, їх характеристика.	4
9	Облік фармацевтичною компанією розповсюдження промоційних матеріалів від фармацевтичного працівника.	3
10	Ефективні техніки проведення презентації ЛП в залежності від специфіки цільової аудиторії: вербальна та невербальна частина презентації.	3
11	Ділова бесіда, як шлях до успішної роботи фармацевтичного представника: етапи підготовки та правила проведення.	3
12	Артикуляція, як потужний інструмент ділової бесіди фармацевтичного представника з лікарем: алгоритм відпрацювання та методики застосування.	3
13	Мерчандайзинг в аптеці. Його особливості, значення для просування ЛП на фармацевтичному ринку.	4
14	Критерії оцінки ефективності візиту фармацевтичного представника у поліклініку. Аналіз за S. M. A. R. T.	3
15	Візит фармацевтичного представника в стаціонар: ключові етапи та техніки проведення. Стратегія роботи з запереченнями.	4
	Всього годин	50

**Самостійна робота
(заочна форма навчання)**

№ теми	Зміст теми	Кількість годин
Модуль 1. Професійна діяльність фармацевтичного представника: завдання, обов'язки та уміння. Основи майстерності продажу		
1	Професійна етика в роботі фармацевтичного представника та фармакологічних компаній в цілому.	3
2	Історія формування професії фармацевтичного представника в Україні та світі. Особливості фармацевтичного ринку в Україні.	3
3	Психологічні аспекти роботи фармацевтичного представника:	4

	виявлення поточних потреб лікаря за пірамідою А. Маслоу, їх реалізація.	
4	Використання доказової медицини фармацевтичним представником для успішного просування ЛП на фармацевтичному ринку України.	4
5	Маркетингова інформаційна система: визначення, принципи її формування, складові частини. Принципи інформації, вимоги до неї, її джерела.	4
6	Стратегія позиціонування: основні підходи, їх характеристика.	5
7	Брендинг, як вид маркетингової діяльності. Його роль в діяльності фармацевтичного представника.	3
8	Оцінка ефективності реклами ЛП: види, методи, їх характеристика.	4
9	Ефективні техніки проведення презентації ЛП в залежності від специфіки цільової аудиторії: вербальна та невербальна частина презентації.	5
10	Ділова бесіда, як шлях до успішної роботи фармацевтичного представника: етапи підготовки та правила проведення.	3
11	Артикуляція, як потужний інструмент ділової бесіди фармацевтичного представника з лікарем: алгоритм відпрацювання та методики застосування.	3
12	Мерчандайзинг в аптеці. Його особливості, значення для просування ЛП на фармацевтичному ринку.	4
13	Критерії оцінки ефективності візиту фармацевтичного представника у поліклініку. Аналіз за S. M. A. R. T.	4
14	Візит фармацевтичного представника в стаціонар: ключові етапи та техніки проведення. Стратегія роботи з запереченнями.	5
15	Концепція сучасного тайм-менеджменту.	4
16	Робота фармацевтичного представника з ключовими клієнтами: планування, стратегія, тактика.	4
17	Технології ефективного візиту фармацевтичного представника.	4
18	Особливості роботи фармацевтичного представника з аптечними закладами.	5
19	Особливості телефонного спілкування в роботі фармацевтичного представника	3
20	Особливості роботи фармацевтичного представника на виставці: підготовка, обов'язки фармацевтичного представника, технології проведення виставки.	4
	Всього годин	78

Теми лекційного курсу розкривають проблемні питання відповідних розділів дисципліни.

Практичні заняття передбачають теоретичне обґрунтування основних питань теми та засвоєння наступних практичних навичок:

- 1) письмовий (тестовий) контроль засвоєння знань студентами;
- 2) усний контроль засвоєння знань студентами (опитування по темі заняття);
- 3) роботу з довідковою літературою;
- 4) розв'язування ситуаційних задач;
- 5) доповіді студентів при написанні рефератів.

Самостійна робота студента передбачає підготовку до практичних занять та проміжних контролів, вивчення тем для самостійної позааудиторної роботи, написання рефератів, підготовка презентацій, таблиць. Контроль засвоєння тем самостійної позааудиторної роботи здійснюється на проміжних контрольних заняттях та підсумковому контролі з дисципліни.

Індивідуальна робота включає опрацювання наукової літератури, підготовку оглядів з наданих тем для презентації на засіданнях студентського наукового гуртка, виконання

науково-практичних досліджень, участь у профільних олімпіадах, науково-практичних конференціях, конкурсах студентських наукових робіт.

Тематичні плани лекцій, календарні плани практичних занять, тематичний план самостійної позааудиторної роботи, обсяг та напрямки індивідуальної роботи опубліковані на сайті кафедри.

Маршрут отримання матеріалів: Кафедра __фармації__ /Студенту/Очна форма навчання/ (спеціальність «фармація, промислова фармація») /__ІІІ__ курс/Навчально-методичні матеріали/ або за посиланням <https://www.vnmu.edu.ua/> кафедра __фармації__#. Доступ до матеріалів здійснюється з корпоративного акаунту студента s000XXX@vnmu.edu.ua.

5.Форми та методи контролю успішності навчання

Поточний контроль на практичних заняттях	Методи: усне або письмове опитування, тестування, електронне опитування, розв'язання ситуаційних задач, проведення корекції лікарських рецептів
Контроль засвоєння тематичного розділу дисципліни на проміжних контрольних заняттях	Методи: усне або письмове опитування, електронне тестування, розв'язання ситуаційних задач, контроль практичних навичок
Підсумковий контроль дисципліни - _____залік_____	Методи: тестування, усне опитування (згідно положення про організацію освітнього процесу у ВНМУ ім.М.І.Пирогова (посилання https://www.vnmu.edu.ua/Загальна інформація/Основні документи)
Засоби діагностики успішності навчання	Теоретичні питання, тести, клінічно-орієнтовані ситуаційні завдання, практичні завдання, демонстрація практичних навичок

6. Критерії оцінювання

Оцінювання знань здійснюється згідно Положення про організацію освітнього процесу у ВНМУ ім.М.І.Пирогова (посилання <https://www.vnmu.edu.ua/Загальна інформація/Основні документи>)

Поточний контроль	За чотирьох бальною системою традиційних оцінок: 5 «відмінно», 4 «добре», 3 «задовільно», 2 «незадовільно»
Залік	За 200-бальною шкалою (середня арифметична оцінка за семестр конвертується в бали) Зараховано: від 122 до 200 балів Не зараховано: менше 122 балів (див.Шкалу оцінювання)

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
180-200	A	відмінно	зараховано
170-179,99	B	добре	
160-169,99	C		
141-159,99	D	задовільно	

122-140,99	E	задовільно	
0-121,99	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

7. Політика навчальної дисципліни/курсу

Студент має право на отримання якісних освітніх послуг, доступ до сучасної наукової та навчальної інформації, кваліфіковану консультативну допомогу під час вивчення дисципліни / курсу та опанування практичними навичками. Політика кафедри під час надання освітніх послуг є студентоцентрованою, базується на нормативних документах Міністерства освіти та Міністерства охорони здоров'я України, Статуті ВНМУ ім.М.І. Пирогова та порядку надання освітніх послуг, регламентованого Положенням про організацію освітнього процесу у ВНМУ ім.М.І. Пирогова, та на засадах академічної доброчесності.

Дотримання правил розпорядку ВНМУ, техніки безпеки на практичних заняттях. Інструктаж з техніки безпеки проводиться на першому практичному занятті викладачем. Проведення інструктажу реєструється в Журналі інструктажу з техніки безпеки. Студент, який не пройшов інструктаж, не допускається до практичних занять.

Вимоги щодо підготовки до практичних занять. Студент повинен бути підготовленим до практичного заняття, завдання для підготовки до поточної теми повинні бути виконані.

На заняття слід приходити вчасно, без запізнення. Студент, який запізнився, не допускається до заняття і повинен його відпрацювати в установленому порядку.

На практичних заняттях студент має бути одягнений в робочу форму. Студенти, які не мають робочої форми, не допускаються до заняття.

Студент повинен дотримуватись правил безпеки на практичних заняттях та під час знаходження у приміщеннях кафедри.

Під час обговорення теоретичних питань студенти мають демонструвати толерантність, ввічливість та повагу до своїх колег та викладача; при виконанні практичних завдань робоче місце має зберігатись у порядку та бути прибраним після виконання практичної роботи.

Використання мобільних телефонів та інших електронних девайсів. Використання мобільних телефонів та інших електронних девайсів на занятті допускається тільки за вказівкою викладача.

Академічна доброчесність. Під час вивчення дисципліни студент має керуватись Кодексом академічної доброчесності ВНМУ ім.М.І.Пирогова. При порушенні норм академічної

добросовісності під час поточного та підсумкових контролів студент отримує оцінку «2» та повинен її відпрацювати в установленому порядку протягом двох тижнів.

Пропуски занять. Пропущені заняття відпрацьовуються в порядку, установленому в Положенні про організацію освітнього процесу у ВНМУ ім.М.І.Пирогова у час, визначений графіком відпрацювань, опублікованим на сайті кафедри та розміщеним на інформаційних стендах кафедри.

Порядок допуску до підсумкового контролю з дисципліни наведений в Положенні про організацію освітнього процесу у ВНМУ ім.М.І.Пирогова. До підсумкового контролю допускаються студенти, які не мають пропущених невідпрацьованих аудиторних занять, передбачених навчальною програмою з дисципліни / курсу, та набрали мінімальну кількість балів, що відповідає за національною шкалою «3».

Додаткові індивідуальні бали. Індивідуальні бали з дисципліни згідно Положенню про організацію освітнього процесу у ВНМУ ім.М.І.Пирогова студент може отримати за індивідуальну роботу при успішному її виконанні. Кількість балів в залежності від обсягу та значимості такої роботи може знаходитись в межах 6 – 12.

Вирішення конфліктних питань. При виникненні конфліктних ситуацій здобувач вищої освіти має право подати звернення, яке розглядається згідно Положення про розгляд звернень здобувачів вищої освіти у ВНМУ ім.М.І.Пирогова.

Політика в умовах дистанційного навчання. Порядок дистанційного навчання регулюється Положенням про запровадження елементів дистанційного навчання у ВНМУ ім.М.І.Пирогова. Порядок проведення практичних занять та лекцій, відпрацювань та консультацій під час дистанційного навчання оприлюднюється на веб-сторінці кафедри.

Зворотній зв'язок з викладачем здійснюється через платформу дистанційного навчання (MicrosoftTeams), месенджери або електронну пошту (на вибір викладача) в робочий час.

7. Навчальні ресурси

Навчально-методичне забезпечення дисципліни оприлюднено на сайті кафедри (<https://www.vnmu.edu.ua/> кафедра фармації/ Студенту). Консультації проводяться два рази на тиждень згідно графіку консультацій.

8. Розклад та розподіл груп по викладачам опублікований на веб-сторінці кафедри ((<https://www.vnmu.edu.ua/> кафедра кафедра фармації / Студенту).

9. Питання до проміжних та підсумкового контролів дисципліни опубліковані на веб-сторінці кафедри ((<https://www.vnmu.edu.ua/> кафедра кафедра фармації / Студенту).

Силабус з дисципліни «Підготовка фармацевтичного представника» обговорено та затверджено на засіданні кафедри фармації (протокол № 1, від « 1 » вересня 2022 року)

Відповідальний за курс Prof -

доц.ЗВО Оксана СЕМЕНЕНКО

Завідувач кафедри МФ-

проф. ЗВО Олена КРИВОВ'ЯЗ

(підпис)