

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации провизоров «Вопросы маркетинговой службы в аптечной сети» по специальности «Фармация».

Цель: дополнительной профессиональной программы повышения квалификации провизоров «Вопросы маркетинговой службы в аптечной сети» по специальности «Фармация» состоит в совершенствовании системы теоретических знаний и практических навыков, для самостоятельной работы в учреждениях практического здравоохранения, повышения профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации.

Категория обучающихся: управление и экономика фармации, фармация

Трудоемкость обучения: 36 часов, 36 зач.ед.

Режим занятий: 6 часов в день.

Форма обучения: очно-заочная с ДОТ

Код	Наименование разделов дисциплин и тем	Трудоемкость		В том числе						Вид и форма контроля
		ЗЕ	акад. часы	Дистанционное обучение		Очное обучение				
				Л	СЗ	Л	ПЗ	СЗ	ОСК	
Рабочая программа учебного модуля «Вопросы маркетинговой службы в аптечной сети»										
1.1	Изучение портрета потребителя и его предпочтений	12	12	6			3	4		Тестовый контроль
1.2	Изучение действий персонала	12	12	6			3	4		Тестовый контроль
1.3	Анализ безрецептурного ассортимента	10	10	4			2	2		Тестовый контроль
Итоговая аттестация		2	2							Экзамен в форме собеседования
Итого		36	36	18			8	10		
Всего		36	36	18			8	10		

Содержание программ учебных модулей

№	Название темы	Основное содержание
1	Учебный модуль «Вопросы маркетинговой службы в аптечной сети»	
1.1	Изучение портрета потребителя и его предпочтений	Анализ социально-демографических и поведенческих факторов для выделения ведущих целевых аудиторий. Сбор и обработка данных к более точной настройке ассортимента, выкладки, обслуживания, допродаж, ценообразования
1.2	Изучение действий персонала	Маркетинг, Как формировать коммерческий план аптеки. Деятельность коллектива, вопросы образа торговой точки. Как обучить персонал аптечной сети, мастер классы, как потребителей.
1.3	Анализ безрецептурного ассортимента	Вопросы маркетинга: разряд «выгода»,

		«подъем продаж» или «отказ». Изучить потенциал продажфармпродукций, влияние спроса, а на основе выявленного портрета посетителя и лечебных свойств аптечных средств.
--	--	--

Дистанционное обучение

Целью дистанционного обучения является предоставление обучающимся возможности освоения дополнительных профессиональных программ непосредственно по месту жительства. Основными дистанционными образовательными технологиями на цикле ПК «Вопросы маркетинговой службы в аптечной сети», являются: интернет-технология с методикой асинхронного дистанционного обучения. Для этого на образовательном портале АНО ДПО «Институт профессионального образования в сфере здравоохранения и социального развития» в разделе медицинский факультет формируется портфолио, внутри которого папки по каждому учебному модулю, куда включены вопросы для самоконтроля, тестовые задания, лекционный материал, интернет-ссылки, нормативные документы, задания для самостоятельной работы. Каждый обучающийся получает свой оригинальный пароль, который дает доступ к учебным материалам портала.