

СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ

для здобувачів вищої освіти 4-5 курсів денної форми здобуття освіти
освітньої програми «Технології парфумерно-косметичних засобів»
спеціальності «226 Фармація, промислова фармація»
галузі знань «22 Охорона здоров'я»
другого (магістерського) рівня вищої освіти

ВИКЛАДАЧІ



Волкова Аліна
Вікторівна

volkova.nuph@gmail.com



Овакімян
Ольга
Сергіївна

o.ovakimian.stud.nfau@gmail.com



Ноздріна
Альміра
Аббясівна

Almira.nozdrina@ukr.net



Севрюков Олександр
Вікторович

al.sevryukoff@gmail.com

1. Назва закладу вищої освіти та підрозділу: Національний фармацевтичний університет, кафедра соціальної фармації.
2. Адреса: м. Харків, вул. Валентинівська, 4, 4-й поверх, т. 057-67-91-81.
3. Веб-сайт: <http://socpharm.nuph.edu.ua>
4. Інформація про викладачів:

Волкова Аліна Вікторівна – кандидат фарм. наук, доцент, завідувачка кафедри соціальної фармації. Досвід науково-педагогічної діяльності – 13 років. Викладає освітні компоненти: «Академічна доброчесність», «Фармацевтичне право та законодавство», «Соціальна фармація», «Фармацевтичний менеджмент та маркетинг», «Вступ до фаху». Наукові інтереси: соціальні аспекти управління фармацевтичним забезпеченням населення, соціальні тенденції маркетингу у фармацевтичній галузі.

Овакімян Ольга Сергіївна – кандидат соціол. наук, доцент. Досвід науково-педагогічної діяльності – 22 роки. Викладає освітні компоненти: «Маркетингові дослідження у фармації», «Соціологічні дослідження у фармації», «Соціологія організації та сучасна економічна теорія», «Фармацевтичний менеджмент та маркетинг». Наукові інтереси: інструменти системи забезпечення якості вищої освіти, інноваційні методи навчання, прикладна соціологія, маркетингові дослідження фармацевтичного ринку.

Ноздріна Альміра Аббясівна – асистент кафедри соціальної фармації. Досвід практичної діяльності – 15 років. Досвід науково-педагогічної діяльності – 4 роки. Викладає дисципліни «Вступ до фаху», «Соціальна фармація», «Організація та економіка фармації», «Фармацевтичний менеджмент та маркетинг». Наукові інтереси: соціально-економічні аспекти фармацевтичного забезпечення хворих на гепатит В та С.

Северюков Олександр Вікторович – кандидат фарм. наук, доцент. Досвід науково-педагогічної діяльності – 5 років. Викладає освітні компоненти: «Вступ до фаху», «Фармацевтичне право та законодавство», «Соціальна фармація». Наукові інтереси: автоматизація бізнес-процесів у сучасних аптечних закладах, економіка та менеджмент підприємств аптечного профілю; експериментальна фармакологія та фармакогнозія

5. Консультації відбуваються в онлайн форматі відповідно до розкладу викладачів, що розміщено на сайті кафедри.

6. Анотація освітньої компоненти: Предметом вивчення освітньої компоненти «Фармацевтичний менеджмент та маркетинг» є загальні процеси управління фармацевтичними організаціями, потреби, засоби їх задоволення і доведення до споживачів, методи маркетингових досліджень. Знання теоретичних основ маркетингу дозволять фахівцям стимулювати збут товарів і послуг, вивчати, формувати і прогнозувати попит, розробляти і аналізувати збутову і цінову політику організацій. Освітня компонента є нормативною та входить до циклу обов'язкових дисциплін професійної та практичної підготовки на здобуття другого магістерського рівня галузі знань «22 Охорона здоров'я». Форма семестрового контролю успішності навчання – залік, екзамен.

7. Мета викладання освітньої компоненти: формування знань щодо базових категорій менеджменту та маркетингу, забезпечення майбутнім спеціалістам можливості якісного виконання функціональних обов'язків, підприємницької діяльності в умовах ринку, а також здійснення загального та маркетингового управління фармацевтичними підприємствами, оптовими фірмами та аптеками з різними формами господарювання.

8. Компетентності відповідно до освітньої програми:

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 5. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 7. Здатність до адаптації та дії у новій ситуації.

ЗК 10. Здатність до вибору стратегії спілкування, здатність працювати в команді та з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності.

ЗК 12. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

Hard-skills / Фахові (спеціальні) компетентності (ФК):

ФК 10. Здатність розробляти, впроваджувати та застосовувати підходи менеджменту у професійній діяльності аптечних, оптовопосередницьких, виробничих підприємств та інших фармацевтичних організацій, аргументувати принципи HR-менеджменту й самоменеджменту, демонструвати навички лідерства.

ФК 16. Здатність організувати і здійснювати загальне та маркетингове управління асортиментною, товарно-інноваційною, ціновою, збутовою та комунікативною політиками суб'єктів фармацевтичного ринку на основі результатів маркетингових досліджень та з урахуванням ринкових процесів на національному і міжнародному ринках, управляти ризиками в системі фармацевтичного забезпечення

9. Програмні результати навчання (ПРН):

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 урахування 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 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 20. Здійснювати комплекс організаційно-управлінських заходів щодо забезпечення населення та закладів охорони здоров'я лікарськими засобами та іншими товарами аптечного асортименту. Здійснювати усі види обліку в аптечних закладах, адміністративне діловодство, процеси товарознавчого аналізу

ПРН 22. Здійснювати управління фармацевтичними організаціями та визначати його ефективність з використанням функцій менеджменту. Приймати управлінські рішення на основі сформованих лідерських та комунікативних здібностей фармацевтичних кадрів щодо стратегічного планування діяльності підприємств.

ПРН 28. Забезпечувати конкурентоспроможні позиції та ефективний розвиток фармацевтичних організацій на основі проведеної дослідницької роботи за усіма елементами комплексу маркетингу.

10. Статус освітньої компоненти: обов'язкова

11. Пререквізити освітньої компоненти: освітня компонента базується на вивченні здобувачами таких освітніх компонент, як «Вступ до фаху та історія косметології», «Основи практичної косметології», «Технологія парфумерно-косметичних засобів промислового виробництва», «Організація та економіка фармації» та інтегрується з такими освітніми компонентами як «Соціальна фармація», «Виробнича практика з фармацевтичного маркетингу та менеджменту» що передбачає інтеграцію викладання з цими освітніми компонентами та формування умінь застосовувати знання з менеджменту та маркетингу у фармації в процесі подальшого навчання й у професійній діяльності.

12. Обсяг освітньої компоненти: 8 ECTS – 240 годин. 127 годин аудиторних занять, з них – 25 годин лекцій, практичні заняття – 102 години, самостійна робота – 113 години.

13. Організація навчання:

Формат викладання освітньої компоненти: проведення лекцій, практичних занять

Зміст освітньої компоненти:

Модуль 1. Менеджмент у фармації та ПКГ. Маркетинг як інтегративна функція менеджменту
Змістовий модуль 1. Менеджмент як наука та практика управління організацією
Тема 1. Теоретичні основи менеджменту.
Тема 2. Організації фармацевтичної системи як об'єкти управління. Внутрішнє та зовнішнє середовище організації
Тема 3. Менеджмент та успішне управління. Влада. Лідерство

Тема 4. Функції управління.
Тема 5. Управління процесом прийняття рішень
Тема 6. Комунікативні процеси в управлінні. Організаційні комунікації фармацевтичної системи
Тема 7. Менеджмент та діловодство фармацевтичних організацій. Менеджмент та інформатика.
Змістовий модуль 2. Менеджмент і підприємництво. Управління трудовими ресурсами та персоналом фармацевтичної організації
Тема 8. Менеджмент і підприємництво
Тема 9. Управління трудовими ресурсами та персоналом фармацевтичної організації
Тема 10. Групова динаміка і керівництво. Управління конфліктами, стресами
Тема 11. Трудові відносини в умовах ринку
Тема 12. Оцінка ефективності діяльності організації та управління
Змістовий модуль 3. Основи маркетингу у фармацевції. Процес управління фармацевтичним маркетингом.
Тема 13. Основні положення маркетингу у фармацевції
Тема 14. Процес управління фармацевтичним маркетингом
Тема 15. Вивчення ринку лікарських засобів.
Тема 16. Маркетингові дослідження та інформація
Модуль 2. Маркетинг у фармацевції
Змістовий модуль 4. Товар в системі маркетингу. Асортиментна, товарна, інноваційна політика фармацевтичних підприємств.
Тема 17. Товар у системі маркетингу. Асортиментна політика фармацевтичних і аптечних підприємств
Тема 18. Товарна та інноваційна політика фармацевтичних підприємств
Змістовий модуль 5. Ціна та збутова діяльність у системі фармацевтичного маркетингу
Тема 19. Ціна, ціноутворення, цінова політика фармацевтичних і аптечних підприємств
Тема 20. Збутова діяльність фармацевтичних підприємств
Змістовий модуль 6. Система маркетингових комунікацій у фармацевції. Маркетинговий контроль. Міжнародний маркетинг.
Тема 21. Маркетингова політика комунікацій фармацевтичних організацій
Тема 22. Реклама у системі фармацевтичного маркетингу
Тема 23. Стимулювання збуту та інші засоби маркетингових комунікацій.
Тема 24. «Паблік рилейшнз» як засіб маркетингових комунікацій. Мерчандайзинг в аптечних закладах
Тема 25. Маркетинговий контроль
Тема 26. Міжнародний маркетинг у фармацевції

14. Види та форми контролю:

Поточний контроль: усне/письмове опитування, виконання теоретичних завдань, вирішення практичних (розрахункових) завдань.

Контроль змістових модулів: вирішення практичних (розрахункових) завдань; дидактичні тестові завдання

Форма семестрового контролю: семестровий залік, екзамен

Умови допуску до контролю змістових модулів: для допуску до контролю змістового модуля необхідна наявність мінімальної кількості балів за теми (заняття) змістового модулю

Умови допуску до семестрового контролю: поточний рейтинг 60 та більше балів, відсутність невідпрацьованих пропусків практичних занять, виконання всіх вимог, які передбачені робочою програмою освітньої компоненти.

15. Система оцінювання з освітньої компоненти:

Поточний контроль здійснюється на кожному практичному занятті відповідно конкретним цілям теми, під час індивідуальної роботи викладача зі здобувачем вищої освіти для тих тем, які здобувач вищої освіти опрацьовує самостійно.

Контроль змістового модулю – це діагностика засвоєння здобувачем вищої освіти матеріалу модуля (залікового кредиту). В модулях 1 та 2 передбачається по три контролю засвоєння змістових модулів.

Рейтингова система оцінки знань студентів

Модуль 1. Менеджмент у фармації. Маркетинг як інтегративна функція менеджменту											
Змістовий модуль 1					Змістовий модуль 2			Змістовий модуль 3			
Т 1-2	Т 3-4	Т 5-6	Т 7	ЗМ1	Т 8-9	Т 10-12	ЗМ 2	Т 13-14	Т 15	Т 16	ЗМ-3
4-6	4-6	4-6	4-6	8-14	4-6	4-6	8-14	4-6	4-6	4-6	8-18
24-38				16-26			20-36				
60-100											

Модуль 2. Маркетинг у фармації									
Змістовий модуль 4			Змістовий модуль 5			Змістовий модуль 6			
Т 17	Т 18	ЗМ4	Т 19	Т 20	ЗМ 5	Т 21-22	Т 23-24	Т 25-26	ЗМ-6
5-8	5-8	8-14	5-8	5-8	8-14	5-8	5-8	5-8	9-16
18-30			18-30			24-40			
60-100									

Т1, Т2 ... Т – теми змістових модулів.

Поточний контроль змістових модулів (ЗМ1-ЗМ3 та ЗМ4-ЗМ6) сумарно складає максимум 100 балів, мінімум 60 балів.

Заохочувальні (додаткові) бали: виконання індивідуального завдання, участь в конкурсах, студентських наукових конференціях, активна участь у роботі на лекціях тощо – до 10 балів.

Загальний рейтинг з модуля (освітньої компоненти) не перевищує 100 балів.

Модуль вважається складеним, якщо здобувач вищої освіти набрав від 60 до 100 балів.

Оцінювання поточної навчальної діяльності (проводиться на кожному практичному занятті): контроль теоретичних знань, практичних умінь та навичок.

При засвоєнні кожної теми змістового модуля за поточну навчальну діяльність здобувачам вищої освіти виставляються бали за всі види діяльності, які в кінці вивчення змістового модуля сумуються.

На практичному занятті оцінюються засвоєння теоретичних знань та практичних навичок. За темами 1 – 16 передбачена мінімальна кількість балів – 4, максимальна – 6. За темами 17-26 – мінімальна 5, максимальна – 8 балів.

Розподіл балів за кожне практичне заняття ЗМ1, ЗМ2, ЗМ3:

- Оцінювання теоретичних знань (усне опитування) – 1,5 бали (25% оцінки за заняття)
- Оцінювання практичних умінь та навичок (вирішення практичних ситуаційних завдань) – 3 бали (50% оцінки)
- Заповнення практикуму з освітньої компоненти (виконання завдань, що надаються на самостійне опрацювання) – 1,5 бали (25% оцінки за заняття)

Розподіл балів за кожне практичне заняття ЗМ4, ЗМ5, ЗМ6:

- Оцінювання теоретичних знань (усне опитування) – 2 бали (25% оцінки за заняття)
- Оцінювання практичних умінь та навичок (вирішення практичних ситуаційних завдань) – 4 бали (50% оцінки)
- Заповнення практикуму з освітньої компоненти (виконання завдань, що надаються на самостійне опрацювання) – 2 бали (25% оцінки за заняття)

Оцінювання теоретичних знань, практичних умінь та навичок відбувається за наступними критеріями

Оцінювання теоретичних знань	
Бали (%)	Критерії оцінки
більше 75%	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній або письмовій відповіді на запитання виявив всебічні, систематизовані, глибокі знання програмного матеріалу, вмів грамотно інтерпретувати одержані результати; продемонструвати знання основної і додаткової літератури, передбачені на рівні творчого використання
51% – 75%	виставляється здобувачу вищої освіти, якщо при усній або письмовій відповіді на запитання здобувач вищої освіти виявив повне знання програмного матеріалу, передбачене на рівні аналогічного відтворення, але припустив окремі несуттєві помилки
26% – 50%	виставляється, якщо при усній або письмовій відповіді на запитання здобувач вищої освіти виявив недостатні знання основного програмного матеріалу, в обсязі, що необхідний для подальшого навчання і роботи, передбачених програмою на рівні репродуктивного відтворення
до 25%	виставляється, якщо при усній або письмовій відповіді на запитання здобувач вищої освіти виявив серйозні пробіли в знаннях основного матеріалу, допустив принципові помилки

Оцінювання практичних умінь та навичок:	
Бали (%)	Критерії оцінки
75%-100%	Практичне завдання (ситуаційне завдання) виконано здобувачем вищої освіти самостійно без помилок.
50%-75%	Практичне завдання виконано самостійно проте, допущено помилки в розрахунках, принципах підготовки мультимедійних матеріалів тощо.
25%-50%	Практичне завдання виконано самостійно проте, допущено значні помилки в розрахунках, принципах підготовки мультимедійних матеріалів тощо.
до 25% балів	Здобувач вищої освіти не зміг виконати практичні та ситуаційні завдання, не оформив робочий журнал.

Оцінювання заповнення практикуму з освітньої компоненти	
Бали (%)	Критерії оцінки
75%-100%	Всі практичні завдання (ситуаційні завдання) виконано здобувачем вищої освіти самостійно без помилок, послідовно записані всі дії з поясненням, надано висновки.
50%-75%	Практичне завдання виконано самостійно проте, допущено незначні помилки в записах розрахунків, висновках.
25%-50%	Практичні завдання записані не всі, допущено значні помилки в записах розрахунків, висновках.
до 25% балів	Здобувач вищої освіти не зміг виконати практичні та ситуаційні завдання, не оформив практикум

Контроль засвоєння змістових модулів (ЗМ) проводиться на останніх практичних заняттях вивчення тем змістових модулів згідно календарно-тематичного плану. До контролю ЗМ допускаються лише ті здобувачі вищої освіти, які виконали всі види робіт, передбачені навчальною програмою (відпрацьовані пропущені практичні заняття, лекції тощо) Засобами діагностики рівня підготовки здобувачів вищої освіти є тестування.

Контроль засвоєння ЗМ1, ЗМ2, ЗМ4, ЗМ5 оцінюється: мінімум – 8, максимум 14 бали за наступними критеріями:

№	Вид роботи	Мінімум	Максимум
1	Теоретична частина : теоретичне питання	1	2
	Теоретична частина: тестові завдання	3	6
2	Практична частина: ситуаційне завдання	4	6
	Усього	8	14

Контроль засвоєння ЗМ 3 оцінюється: мінімум – 8, максимум 18 балів за наступними критеріями:

№	Вид роботи	Мінімум	Максимум
1	Теоретична частина : теоретичне питання	1	2
	Теоретична частина: тестові завдання	3	10
2	Практична частина: ситуаційне завдання	4	6
	Усього	8	18

Контроль засвоєння ЗМ 6 оцінюється: мінімум – 9, максимум 16 балів за наступними критеріями:

№	Вид роботи	Мінімум	Максимум
1	Теоретична частина : теоретичне питання	1	2
	Теоретична частина: тестові завдання	4	8
2	Практична частина: ситуаційне завдання	4	6
	Усього	9	16

Оцінювання теоретичних знань, практичних умінь та навичок під час контролю змістових модулів відбувається відповідно до наступних критеріїв:

Оцінювання теоретичних знань	
Бали (%)	Критерії оцінки
більше 75%	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній або письмовій відповіді на запитання виявив всебічні, систематизовані, глибокі знання програмного матеріалу, вмів грамотно інтерпретувати одержані результати; продемонструвати знання основної і додаткової літератури, передбачені на рівні творчого використання
51% – 75%	виставляється здобувачу вищої освіти, якщо при усній або письмовій відповіді на запитання здобувач вищої освіти виявив повне знання програмного матеріалу, передбачене на рівні аналогічного відтворення, але припустив окремі несуттєві помилки
26% – 50%	виставляється, якщо при усній або письмовій відповіді на запитання здобувач вищої освіти виявив недостатні знання основного програмного матеріалу, в обсязі, що необхідний для подальшого навчання і роботи, передбачених програмою на рівні репродуктивного відтворення
до 25%	виставляється, якщо при усній або письмовій відповіді на запитання здобувач вищої освіти виявив серйозні пробіли в знаннях основного матеріалу, допустив принципові помилки

Оцінювання практичних умінь та навичок:

Бали (%)	Критерії оцінки
75%-100%	Практичне завдання (ситуаційне завдання) виконано здобувачем вищої освіти самостійно без помилок.
50%-75%	Практичне завдання виконано самостійно проте, допущено помилки в розрахунках, принципах підготовки мультимедійних матеріалів тощо.
25%-50%	Практичне завдання виконано самостійно проте, допущено значні помилки в розрахунках, принципах підготовки мультимедійних матеріалів тощо.
до 25% балів	Здобувач вищої освіти не зміг виконати практичні та ситуаційні завдання, не оформив робочий журнал.

Екзамен здійснюється по завершенню вивчення двох модулів. До екзамену допускаються здобувачі вищої освіти, які виконали всі види робіт, передбачені навчальною програмою, та набрали кількість балів, не меншу за мінімальну, отримали семестрові заліки з модулів. Форма проведення контролю стандартизована і включає контроль теоретичної і практичної підготовки.

Структура білета: Теоретична частина включає в себе теоретичне питання, тестові завдання; практична частина містить ситуаційне завдання. При розробці критеріїв оцінки враховується здатність здобувача вищої освіти диференціювати, інтегрувати та уніфікувати знання.

Критерії оцінювання семестрового екзамену – максимум 100 балів, мінімум 60 балів.

Семестровий екзамен включає теоретичну та практичну частини:

Теоретична частина

1. Відповідь на теоретичне питання – 10 балів
2. Відповіді на питання тесту – 60 балів (30 тестів по 2 бали кожний)

Практична частина

3. Розв'яжіть ситуаційну задачу – 30 балів

Екзамен вважається зарахованим, якщо здобувач вищої освіти набрав не менше 60 балів

Вид завдання, що оцінюється	Система оцінювання знань, бали	Критерії оцінки
Оцінювання відповіді на теоретичне питання (теоретична частина)	10	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній або письмовій відповіді на запитання виявив всебічні, систематизовані, глибокі знання програмного матеріалу, продемонстрував знання основної і додаткової літератури.
	5-9,5	виставляється здобувачу вищої освіти, якщо при відповіді на запитання здобувач вищої освіти виявив повне знання програмного матеріалу, передбачене на рівні аналогічного відтворення, але припустив окремі несуттєві помилки
	0,5-4,5	Відповідь на теоретичне питання надання частково вірно, проте здобувач вищої освіти виявив серйозні пробіли в знаннях основного матеріалу, допустив принципові помилки
	0	Відповідь на теоретичне питання не надана
Розв'язування ситуаційної задачі (практична частина)	30	Практичне завдання (ситуаційне завдання) виконано здобувачем вищої освіти самостійно без помилок, надано вірні висновки.
	20-29,5	Практичне завдання виконано самостійно проте, допущено помилки в розрахунках, висновки надані не повністю.
	0,5-19,5	Практичне завдання виконано самостійно проте, допущено значні помилки в розрахунках, зроблені помилки у висновках
	0	Здобувач вищої освіти не зміг розв'язати ситуаційну задачу

16. Політики освітньої компоненти:

Політика щодо академічної доброчесності. Ґрунтується на засадах академічної доброчесності, наведених в ПОЛ «Про заходи щодо запобігання випадків академічного плаґіату у НФаУ». Списування при оцінюванні успішності здобувача вищої освіти під час контрольних заходів на практичних заняттях, контролю змістових модулів (в т.ч. із використанням мобільних девайсів) є фактом порушення принципів академічної доброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі здобувача освіти є підставою для її незарахування викладачем.

Політика щодо відвідування занять. Здобувач вищої освіти зобов'язаний відвідувати навчальні заняття (ПОЛ «Про організацію освітнього процесу НФаУ») згідно з розкладом (<https://nuph.edu.ua/rozklad-zanyat/>), дотримуватися етичних норм поведінки.

Політика щодо дедлайнів, відпрацювання, підвищення рейтингу, ліквідації академічної заборгованості. Відпрацювання пропущених занять здобувачем вищої освіти здійснюється відповідно до ПОЛ «Положення про відпрацювання студентами пропущених навчальних занять та порядок ліквідації академічної різниці в навчальних планах у НФаУ» згідно з встановленим на кафедрі графіком відпрацювань пропущених занять.

Підвищення рейтингу та ліквідація академічної заборгованості з освітньої компоненти здійснюється здобувачами освіти відповідно до порядку, наведеного в ПОЛ «Про порядок оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у НФаУ». Здобувачі вищої освіти зобов'язані дотримуватися усіх строків, визначених кафедрою для виконання видів письмових робіт з освітньої компоненти. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку – до 20% від максимальної кількості балів за даний вид роботи.

Політика щодо оскарження оцінки з освітньої компоненти (апеляцій). Здобувачі вищої освіти мають право на оскарження (апеляцію) оцінки з освітньої компоненти, отриманої під час контрольних заходів. Апеляція здійснюється відповідно до ПОЛ «Положення про оскарження результатів семестрового контролю знань здобувачів вищої освіти у НФаУ».

17. Інформаційне та навчально-методичне забезпечення дисципліни:

Обов'язкова література	<ol style="list-style-type: none"> 1. Менеджмент та маркетинг у фармації. Методичні рекомендації для підготовки здобувачів вищої освіти до ліцензійного іспиту «КРОК-2». Ч. 1. Менеджмент у фармації / А.А. Котвіцька, І.В. Кубарева, А.В. Волкова та ін. – Х. : Вид-во НФаУ, 2017. – 74 с. 2. Менеджмент та маркетинг у фармації. Методичні рекомендації для підготовки здобувачів вищої освіти до ліцензійного іспиту «КРОК-2». Ч. 2. Маркетинг у фармації / А.А. Котвіцька, І.В. Кубарева, А.В. Волкова та ін. – Х. : Вид-во НФаУ, 2017. – 92 с. 3. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. І. Менеджмент у фармації : підруч. для студ. вищ. навч. закладів / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – 2-е вид. – електронний інтерактивний підручник. URL: https://irbis.nuph.edu.ua/full_text/2009/mmf_tom1_2009.pdf 4. Мнушко З. М. Менеджмент та маркетинг у фармації. Ч. ІІ. Маркетинг у фармації : підруч. для студ. ВНЗ. – 2-ге вид., доп. та перероб. / З. М. Мнушко, Н. М. Діхтярьова ; за ред. З. М. Мнушко. – електронний інтерактивний підручник. URL: https://irbis.nuph.edu.ua/full_text/2010/2010_MMF_UKR_tom2.pdf 5. Робочий зошит з фармацевтичного менеджменту та маркетингу : навчально-методичне видання для студентів / А. В. Волкова, Н. О. Пузак, Н. В. Чмихало, А.В.Черкашина, Я. О. Проскурова – Х.: НФаУ, 2019. – 106 с.
Додаткова література для поглибленого вивчення	<ol style="list-style-type: none"> 1. Барковська, О. Я., Рогуля О. Ю., Лебединець В. О., Огарь С. В. Теоретико-методичні підходи до впровадження системи моніторингу працевлаштування фахівців фармації. Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. 2019. № 2. С. 6-15.

освітньої компоненти	<p>2. Котвіцька А. А. Аналіз сучасного стану нормативно-правового регулювання трудових відносин працівників фармацевтичного сектора галузі охорони здоров'я / А. А. Котвіцька, Д. Ю. Тарасенко, І. В. Кубарева // Соціальна фармація в охороні здоров'я. – 2016. – Т. 2, №2. – С. 25-31.</p> <p>3. Котвіцька А. А. Дослідження сучасних підходів до формування асортиментної політики вітчизняних фармацевтичних підприємств / А. А. Котвіцька, В. Г. Костюк // Соціальна фармація в охороні здоров'я. – 2016. – Т. 2, №2. – С. 37-43.</p> <p>4. Кубарева І. В. Аналіз правового регулювання кадрового забезпечення фармацевтичного сектора у сільській місцевості України / І. В. Кубарева, К. О. Демянік // Соціальна фармація в охороні здоров'я. – 2016. – Том 2, №1. – С. 37-44.</p> <p>5. Лилик Ірина Ринок маркетингових досліджень в Україні 2019 рік: експертна оцінка та аналіз УАМ // Маркетинг в Україні. – 2020. – №1. – С. 4-29.</p> <p>6. Маркетингові дослідження : навч. посіб. / Л. С. Безугла, Т. В. Ільченко, Н. І. Юрченко та ін. – Дніпро: Видавець Біла К.О., 2019. – 300 с.</p> <p>7. Маркетингові дослідження асортименту контрастних лікарських засобів, репрезентованих на фармацевтичному ринку України / Т. А. Пальчевська, О. П. Баула, О. О. Салій, В. І. Бессарабов, Г. В. Тарасенко, Г. Г. Куришко // Фармацевтичний часопис. – 2020. – № 1 (53). – С. 66-74.</p> <p>8. Маркетингові дослідження: підручник / Н. С. Косар, О. Б. Мних, Є. В. Крикавський, С. В. Леонова. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. – 460 с.</p> <p>9. Основи права та законодавства у фармації : нац. підруч. для студентів вищ. навч. закл. / А.А. Котвіцька, І.В. Кубарева, О.О. Суріков та ін.; за ред. А.А. Котвіцької. – Харків : НФаУ : Золоті сторінки, 2016. – 528 с. – (Національний підручник).</p> <p>10. Самборський О.С. Визначення потенційної ємкості ринку лікарських засобів (на прикладі антианемічних препаратів) / О.С. Самборський, М.М. Слободянюк, О.М. Євтушенко: метод.реком. НФаУ. Харків, 2019. – 30 с.</p> <p>11. Самборський О.С. Обґрунтування сучасних підходів до галузевого регулювання обігу соціально орієнтованого асортименту ліків у системі фармацевтичного забезпечення населення / О.Самборський, М/Слободянюк : наук. метод. реком. НФаУ. Харків, 2019. – 24 с.</p> <p>12. Слободянюк М.М. Маркетингові підходи до удосконалення управління інноваційним продуктовим портфелем фармацевтичного підприємства / М.М. Слободянюк, О.С.Самборський, Л.М. Гавришук // Фармацевтичний часопис. – 2019. – № 1 (46). – С. 69– 77.</p> <p>13. Слободянюк М.М. Теоретичні основи і методичне обґрунтування комплексного аналізу та моделювання доцільності й ефективності розробок нових лікарських засобів / М.М. Слободянюк, О.С. Самборський, Т. Германовські // Соціальна фармація в охороні здоров'я. –2017. – Т 3, № 4. – С. 19 – 31. doi: 10.24959/sphhcj.17.95.</p> <p>14. Слободянюк, М. М. Підприємництво. Підприємницька діяльність / М. М. Слободянюк, П. П. Жуков // Фармацевтична енциклопедія / гол. ред. ради та автор передмови В. П. Черних. – 3 – те вид., перероб. і доп. – К. : МОРІОН, 2016. – С. 1298.</p> <p>15. Стандарти щодо проведення соціальних та маркетингових досліджень [Електронний ресурс] : [етичний кодекс, стандарти якості, стандарти ESOMAR] / [ген. дир. І. Лилик] // Українська асоціація маркетингу : [сайт</p>
-------------------------	--

	<p>всеукраїнської громадської організації]. – Режим доступу: http://uam.in.ua/ukr/standarts.</p> <p>16. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження: визначення мети та практика розробки анкети (на прикладі ризиків споживачів на ринку вина) / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2015. – №8 (175). – С. 6-12.</p> <p>17. Тіманюк, І. В. CRM-система / І. В. Тіманюк, З. М. Мнушко // Фармацевтична енциклопедія / голова ред. ради та автор передмови В. П. Черних. – 3 – є вид., перероб. і доп. – К. : МОРІОН. – 2016. – С. 1946.</p> <p>18. Фармацевтична енциклопедія / Голова ред. ради та автор передмови В. П. Черних. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – Київ : «МОРІОН», 2016. – 1952 с.</p> <p>19. Фармацевтичне правознавство у схемах і таблицях : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. А. Котвіцька, І. В. Кубарева, О. О. Суриков та ін. – Х. : НФаУ, 2015. – 112 с.</p> <p>20. Федорченко А.В. Основні способи збору електронних адрес клієнтів / А.В. Федорченко, І.В. Пономаренко // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2019. – № 18. – С. 31–39.</p>
Актуальні електронні інформаційні ресурси (журнали, сайти тощо) для поглибленого вивчення освітньої компоненти	<ol style="list-style-type: none"> 1. Щотижневик «Аптека» – https://www.apteka.ua/ 2. Господарський кодекс України – http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15 3. Інкотермс 2010 – http://pact.com.ua/incoterms.html 4. Бібліотека НФаУ: http://lib.nuph.edu.ua 5. Сайт дистанційного навчання НФаУ: www.pharmel.kharkiv.edu 6. Верховна Рада України. Законодавство України: http://zakon.rada.gov.ua 7. Міністерство охорони здоров'я України : http://www.moz.gov.ua 8. Державна служба України з лікарських засобів та контролю за наркотиками: http://www.diklz.gov.ua 9. Державний експертний центр МОЗ України: http://www.dec.gov.ua 10. Перший незалежний фармацевтичний бізнес портал: http://pharma.net.ua 11. Всесвітня організація охорони здоров'я : http://www.who.int/ru/ 12. Журнал «Соціальна фармація в охороні здоров'я»: http://www.sphhcj.nuph.edu.ua 13. Журнал «Управління, економіка та забезпечення якості в фармації»: http://www.nuph.edu.ua/upravlinnya-ekonomika-ta-zabezpechennya-yakosti-v-farmacii
Система дистанційного навчання Moodle	https://pharmel.kharkiv.edu/moodle/course/view.php?id=1527

18. Технічне й програмне забезпечення освітньої компоненти: комп'ютери персональні, ноутбуки, проектори мультимедіа, фліпчарт, доступ до мережі Інтернет, програмне забезпечення Microsoft Windows, Microsoft Office, програма для організації відеоконференцій ZOOM (тип ліцензії – free license for education на 1 рік з можливістю подовження), модульне об'єктно-орієнтоване динамічне навчальне середовище MOODLE 3.9.8 (тип ліцензії – Open Source).