

МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН
Государственное бюджетное профессиональное образовательное
учреждение Республики Дагестан «Дагестанский базовый медицинский
колледж им.Р.П.Аскерханова»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
профессионального модуля
ОП.11 Основы маркетинга

для специальности 33.02.01 Фармация

МАХАЧКАЛА 2021

<p>ПЕРЕСМОТРЕНА И ОДОБРЕНА Цикловой методической комиссией преподавателей общемедицинских дисциплин №1 Протокол № 10 от 09 июня 2021 г</p>	<p>РАЗРАБОТАНА на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 33.02.01 Фармация</p>
<p>Председатель цикловой методической комиссии /М.О. Исадибирова</p>	<p>Заместитель директора по учебной работе /И.Г. Исадибирова</p>

Организация-разработчик: ГБПОУ РД «ДБМК»

Составители: Муса Магомедович Абдулаев - преподаватель ГБПОУ РД «ДБМК»
Заира Ахмедулаевна Кадилаева – преподаватель ГБПОУ РД «ДБМК».

Рекомендована Методическим советом ГБПОУ РД «ДБМК» (протокол № 7 от 17.06.2021 г.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	4
2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	5
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	6
4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ	10
5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)	11

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ОП.11 Основы маркетинга

1.1. Область применения программы

Программа профессионального модуля является частью программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС по специальности 33.02.01 Фармация (базовый уровень подготовки) среднего профессионального образования (СПО) в части освоения основного вида деятельности (ВД):

«ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА »

и соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

ПК 4.3. Проводить маркетинговые исследования спроса и прогнозировать продажи товаров аптечного ассортимента.

ПК 4.4. Осуществлять коммерческую деятельность.

ПК 4.5. Участвовать в продвижении товаров аптечного ассортимента на фармацевтическом рынке.

1.2. Цели и задачи модуля – требования к результатам освоения модуля

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения профессионального модуля должен:

иметь практический опыт:

- ведения первичной учётной документации;
- проведения экономического анализа отдельных производственных показателей деятельности аптечных организаций;
- соблюдения требований санитарного режима, охраны труда, техники безопасности.

уметь:

- производить маркетинговые исследования;
- использовать инструменты маркетинга в практической деятельности;
- составлять рекламные тексты с учетом требований к рекламе.

В результате освоения учебной дисциплины ОП 11 Основы маркетинга в соответствии с ФГОС СПО должен **знать:**

- концепцию маркетинга, основы ценообразования;
- особенности фармацевтического рынка;
- основы мерчандайзинга в аптеках;

1.3. Рекомендуемое количество часов на освоение программы профессионального модуля:

всего – 54 часов, в том числе:

максимальной учебной нагрузки обучающегося – 54 часов, включая:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 36 часа;

самостоятельной работы обучающегося – 18 час;

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Результатом освоения программы профессионального модуля является овладение обучающимися видом деятельности: «Организация деятельности структурных подразделений аптеки и руководство аптечной организацией при отсутствии специалиста с высшим образованием», в том числе профессиональными (ПК) и общими (ОК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения
ПК.4.3	Проводить маркетинговые исследования спроса и прогнозировать продажи товаров аптечного ассортимента.
ПК 4.4	Осуществлять коммерческую деятельность.
ПК 4.5.	Участвовать в продвижении товаров аптечного ассортимента на фармацевтическом рынке.
ОК 1.	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 7	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 9	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Тематический план профессионального модуля

Коды профессиональных компетенций	Наименования разделов профессионального модуля	Всего часов (макс. учебная нагрузка и практики)	Объем времени, отведенный на освоение междисциплинарного курса (курсов)			Практика	
			Обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося		Самостоятельная работа обучающегося, часов	Учебная, часов	Производственная (по профилю специальности), часов если предусмотрена рассредоточенная практика)
			Всего, часов	в т.ч. лабораторные работы и практические занятия, часов			
1	2	3	4	5	6	7	8
ПК 4.3-4.5 ОК 1,7, 9.	ОП. 11 ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА	54	36	20	18	-	

3.2. Содержание обучения по профессиональному циклу ОП. 11 «Основы маркетинга»

Наименование разделов профессионального цикла, общепрофессиональной дисциплины (ОП) и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4

Раздел 1. Маркетинговая деятельность аптечных организаций			
Тема 1.1. Маркетинг, его виды.	Содержание	6 (2/4)	1-2
	Теоретическое занятие	2	1
	1. Задачи и функции маркетинга		
	2. Маркетинговые исследования		
	3. Формы продвижения товаров аптечного ассортимента		
	4. Спрос на товары аптечного ассортимента. Влияние спроса на ассортимент.		
	5. Оценка эффективности ассортиментной политики.		
Практическое занятие	4	2	
1. Маркетинговая деятельность аптечных организаций			
Тема 1.2. Мерчандайзинг	Содержание	6 (2/4)	1-2
	Теоретическое занятие	2	1
	1. Мерчандайзинг		
	2. Мерчандайзинг как фактор спроса		
	3. Влияние мерчандайзинга		
Практические занятия	4	2	
Мерчандайзинг			
Тема 1.3. Аптечные склады	Содержание	2 (2/0)	1-2
	Теоретическое занятие	2	1
	1. Аптечный склад - как предприятие оптовой торговли.		
	2. Задачи, функции, структура аптечного склада.		
3. Особенности фармацевтических оптовых предприятий.			

	4.	Основные документы приёмного отдела и отдела хранения.		
Тема 1.4. Организация работы аптечного склада	Содержание		6 (2/4)	1-2
	Теоретическое занятие		2	1
	1.	Формирование цен посредника		
	2.	Методы приема заявок от розничных организаций на товар аптечного склада		
	Практические занятия		4	2
	1.	Организация работы аптечного склада		
Тема 1.5. Правила розничной торговли	Содержание		2 (2/0)	1-2
	Теоретическое занятие		2	1
	1.	Правила розничной торговли		
	2.	Гигиенические и безопасные условия работы аптечных организаций.		
	Практическое занятие			2
	1.	Правила розничной торговли		
Тема 1.6. Ценообразование на товары аптечного ассортимента	Содержание		6 (2/4)	1-2
	Теоретическое занятие		2	1
	1.	Порядок приёма рецептов и отпуска лекарственных средств населению.		
	2.	Порядок приёма требований-накладных и отпуска лекарственных средств МО		
	3.	Внутриаптечная заготовка и фасовка.		
Практическое занятие		4	2	
	1.	Ценообразование на товары аптечного ассортимента		
Тема 1.7. Хранение товарно-материальных ценностей	Содержание		6 (2/4)	1-2
	Теоретическое занятие		2	1
	1.	Требования к помещениям для хранения лекарственных средств и изделий медицинского назначения.		
	1	2	2	4
	2.	Организация размещения лекарственных средств и изделий медицинского назначения в помещениях для хранения.		
	3.	Хранение лекарственных средств и изделий медицинского назначения, обладающих огнеопасными и взрывоопасными свойствами.		

	4.	Хранение лекарственных средств, подлежащих предметно-количественному учёту.		
	Практическое занятие		4	2
	1.	Хранение товарно-материальных ценностей		
Тема 1.8. Организация хранения товарно-материальных ценностей	Содержание		2 (2/0)	1-2
	Теоретическое занятие		2	1
	1.	Организация контроля за сохранностью качества, эффективности, безопасности лекарственных средств в течение срока хранения.		
	2.	Организация первичной учётной документации в отделах хранения.		

4. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

4.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы модуля предполагает наличие учебных кабинетов: организации деятельности аптеки, правового обеспечения профессиональной деятельности, компьютерный класс.

Оборудование учебных кабинетов и рабочих мест кабинетов:

1. Доска классная
2. Стол и стул для преподавателя
3. Столы для студентов
4. Стулья для студентов
5. Шкафы

Технические средства обучения:

1. Телевизор
2. DVD проигрыватель
3. Компьютеры
4. Мультимедийная установка
5. Интерактивная доска

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:

1. Таблицы
2. Рецептурные бланки, печати, штампы
3. Бланки документов
4. Реестры цен, тарифы
5. Компьютерные программы (обучающие, контролирующие)
6. Электронные учебники
7. Справочные материалы

4.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Барышев А.Ф. Маркетинг: учебник для СПО. – М.: Академия, 2020 /электронный ресурс/
2. Приказ Минздрава России от 31.08.2016 № 646н «Об утверждении Правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения». - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online>.
3. Приказ Минздрава России от 31.08.2019г. №647н «Об утверждении Правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения». - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online>.
4. Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ (ред. от 22.10.2014) «Об обращении лекарственных средств». - [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://pravo-med.ru/legislation/fz/2439/>

Дополнительные источники:

1. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я. 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер // Ф. Котлер. □ М.: «Альпина Паблишер», 2019. □ 242 с.
2. Котлер, Ф. Основы маркетинга // Ф. Котлер. □ М.: «Вильямс», 2019. □ 496 с.
3. Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха: маркетинг (сто-вопросов-сто-ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке). – 2-е издание переработанное и допол. – М.: Международные отношения, 2019 – 416 с.
4. Шевченко Д.А. Основы современного маркетинга: Учебник // Д.А. Шевченко. □ М.: «Дашков и Ко», 2019. □ 604 с.

Интернет-ресурсы и электронные учебные пособия и учебники:

1. <http://www.sostav.ru/> - Информационный ресурс «Состав.Ру»: реклама, маркетинг, PR
2. <http://www.russbrand.ru/> - Русский бренд: электронный журнал

4.3. Общие требования к организации образовательного процесса

Теоретическое и практическое обучение проводится в специально оборудованных кабинетах, обеспеченных учебно-методической документацией по всем разделам профессионального модуля.

Обучающиеся должны быть обеспечены не менее чем одним учебным печатным или электронным изданием по профессиональному модулю. Так как при изучении разделов профессионального модуля предусмотрены разные направления, то возможно использование учебного издания по отдельным разделам профессионального модуля.

Для успешного освоения профессионального модуля обучающиеся должны изучить дисциплины: «Математика», «Информатика», «Основы латинского языка с медицинской терминологией», Изучение профессионального модуля может проводиться параллельно с изучением других профессиональных модулей.

Реализация программы профессионального модуля предполагает обязательную производственную практику по профилю специальности (216 часов). Производственная практика проводится в аптечных организациях розничной и оптовой торговли различных организационно-правовых форм собственности, оснащенных современным оборудованием.

4.4. Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по профессиональному модулю: наличие высшего фармацевтического образования. Преподаватели должны проходить стажировку в профильных организациях не реже 1 раза в 3 года.

Общие и непосредственные руководители производственной практики, осуществляющие руководство практикой в аптечных организациях розничной и оптовой торговли, должны иметь высшее фармацевтическое образование.

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ (ВИДА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Результаты (освоенные профессиональные компетенции)	Основные показатели оценки результата
ПК 4.3	Проводить маркетинговые исследования спроса и прогнозировать продажи товаров аптечного
ПК 4.4..	Осуществлять коммерческую деятельность
ПК 4.5.	Участвовать в продвижении товаров аптечного ассортимента на фармацевтическом рынке

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся не только форсированность профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата
ОК 1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 7.	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 9.	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.