

## УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА «МЕДИЦИНСКОЕ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ТОВАРОВЕДЕНИЕ»

<p><b>Содержание учебной дисциплины</b></p>	<p>Медицинское и фармацевтическое товароведение как учебная дисциплина. Регулирование обращения изделий медицинского назначения, медицинской техники, товаров аптечного ассортимента на таможенной границе и таможенной территории таможенного союза. Государственная регистрация, организация производства, система снабжения, хранение, распределение и товароведение изделий медицинского назначения, медицинской техники, медицинских газов, химических реактивов, товаров аптечного ассортимента. Товароведение медицинского и аптечного оборудования, мебели и инвентаря.</p> <p>Фармацевтический маркетинг, его основные законы и особенности. Комплекс маркетинга и его характеристика. Товар в фармацевтическом бизнесе. Ценообразование в маркетинге. Ассортиментная политика аптечной и фармацевтической организации. Постановка целей и задач в маркетинге. Стратегии маркетинга. Маркетинговые исследования фармацевтического рынка. Маркетинговое планирование. Анализ маркетинговой среды и рыночной конкуренции. Сегментирование фармацевтического рынка. Позиционирование товара и фармацевтической компании на рынке. Продвижение лекарственных средств, стратегия и тактика продвижения. Организация работы с врачами и провизорами по продвижению лекарственных средств и других товаров. Роль рекламы в продвижении медицинской продукции. Связи с общественностью</p>
<p><b>Формируемые компетенции</b></p>	<p>БПК. Осуществлять профессиональную деятельность, в том числе отпуск и реализацию лекарственных средств, медицинских изделий и товаров аптечного ассортимента через аптеки, в рамках системы нормативного правового регулирования сферы обращения лекарственных средств.</p> <p>Осуществлять маркетинговое исследование фармацевтического рынка</p>
<p><b>Результаты обучения</b></p>	<p>Студент должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>классификацию и основные принципы кодирования медицинской продукции и других товаров аптечного ассортимента;</li> <li>особенности обращения изделий медицинского назначения, медицинской техники и товаров аптечного ассортимента на таможенной территории таможенного союза;</li> <li>порядок регистрации изделий медицинского назначения, медицинской техники и других товаров аптечного ассортимента;</li> <li>характеристику системы снабжения лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения, медицинской техникой и другими товарами аптечного ассортимента;</li> <li>методы оценки основных показателей качества изделий медицинского назначения, медицинской техники и других товаров аптечного ассортимента;</li> <li>общие закономерности формирования, проявления и сохранения потребительной стоимости медицинской продукции;</li> <li>основы материаловедения, необходимые провизору при приемке изделий медицинского назначения и медицинской техники по качеству;</li> <li>основные функциональные свойства приборов, инструментов,</li> </ul>

	<p>оборудования и других изделий медицинской техники;  комплекс маркетинга и его характеристику;  правила формирования ассортимента медицинских товаров на основе их классификационных и потребительских свойств;  способы позиционирования товара и компании на рынке;  уметь:  самостоятельно работать со справочной товароведческой литературой, систематизировать информацию и использовать ее для решения конкретных профессиональных задач;  прогнозировать влияние внешней среды на качество медицинских, фармацевтических товаров в процессе их хранения, транспортирования, применения и эксплуатации;  оценивать качество изделий медицинского назначения, медицинской техники и других товаров аптечного ассортимента;  проводить маркетинговые исследования фармацевтического рынка;  формировать оптимальный ассортимент аптечных и фармацевтических организаций;  сегментировать фармацевтический рынок по различным классификационным признакам;  консультировать медицинских, фармацевтических работников и население по вопросам выбора условий хранения, применения и эксплуатации изделий медицинского назначения и медицинской техники;  взаимодействовать с врачами по продвижению лекарственных средств;  владеть:  методикой проведения товароведческой экспертизы;  принципами расчета показателей, характеризующих ассортимент аптечной организации;  навыками изучения спроса на лекарственные средства и другие товары;  методикой продвижения лекарственных средств и других товаров в местах реализации</p>
<b>Семестр</b>	8, 9 семестр
<b>Пререквизиты</b>	<p>Основы фармакоэкономики  Фармакология  Патологическая физиология  Анатомия и физиология человека</p>
<b>Трудоемкость</b>	7 зачетных единиц
<b>Количество академических часов</b>	<p>262 академических часа всего  150 аудиторных часов  112 часов самостоятельной работы</p>
<b>Форма промежуточной аттестации</b>	<p>Зачет  Экзамен</p>