МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра організації та економіки фармації з післядипломною підготовкою

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної роботи

_____ Едуард БУРЯЧКІВСЬКИЙ

«01» 09 2025 р.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОХОДЖЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ З ФАРМАЦЕВТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»

Затверджено:
Засіданням кафедри Організації та економіки фармації з післядипломною підготовкою
Одеського національного медичного університету

Протокол № 1 від “28” серпня 2025 р.

Завідувач кафедри, к. фарм.н., доц _____ Оксана БЄЛЯЄВА
(підпис) *(Ім’я ПРІЗВИЩЕ)*

Розробники:
Старша викладачка кафедри ОЕФ з післядипломною підготовкою Ірина ЯЩУК
Старша викладачка кафедри ОЕФ з післядипломною підготовкою Христина ВОЛОЩУК

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Виробнича практика є невід'ємною складовою освітньо-професійної програми підготовки здобувачів вищої освіти за спеціальністю «Фармація, промислова фармація» та спрямована на формування інтегральних, загальних і фахових компетентностей у сфері фармацевтичного менеджменту та маркетингу.

В умовах сучасного розвитку фармацевтичного сектору особливого значення набуває підготовка фахівців, здатних ефективно здійснювати управлінську діяльність в аптечних закладах, де професійну діяльність здійснюють фармацевти та асистенти фармацевтів відповідно до чинного законодавства України.

Практика забезпечує:

- інтеграцію теоретичних знань із реальними умовами діяльності;
- формування професійного мислення;
- розвиток управлінських та комунікативних навичок.

Методичні рекомендації містять основні положення щодо організації та проходження виробничої практики, її зміст і структуру, перелік професійних умінь і навичок, яких повинен набути здобувач. Також наведено вимоги до оформлення звітної документації та список літературних джерел.

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ПРАКТИКИ

Мета практики: закріплення і поглиблення теоретичних знань та формування практичних навичок у здобувачів вищої освіти щодо створення цілісної системи ефективного управління фармацевтичною організацією, зокрема реалізації маркетингової діяльності в умовах динамічного ринкового середовища.

Завдання практики:

– формування у здобувачів вищої фармацевтичної освіти професійних знань, умінь та уявлень щодо створення цілісної, ефективної та гнучкої системи управління фармацевтичною організацією в умовах постійно змінюваного ринкового середовища;

– ознайомлення із застосуванням на практиці механізмів управлінського впливу на колектив працівників в умовах ринкових відносин, вивчення комунікаційних процесів;

– вивчення стратегії та тактики управлінської діяльності та прийняття рішень;

– оволодіння методиками дослідження фармацевтичного ринку та аналізу ринкових можливостей фармацевтичного підприємства;

– дослідження продуктової, цінової, збутової та комунікаційної політик фармацевтичних підприємств.

Здобувач повинен **знати:**

– сучасні тенденції розвитку галузі та аналізувати їх особливості сучасного фахового середовища та професійної діяльності;

– структуру та особливості професійної діяльності;

– знати механізми адаптації та алгоритми дій у новій ситуації;

– сучасні інформаційні та комунікаційні технології;

– знати тактики та стратегії спілкування, закони та способи комунікативної поведінки;

– методи оцінювання якості виконуваних робіт;

– основні підходи менеджменту у професійній діяльності фармацевтичних організацій, принципи HR менеджменту та самоменеджменту;

– нормативно-правову та законодавчу базу України, комплекс належних фармацевтичних практик, які регламентують вимоги до професійної діяльності;

– правові та етичні норми професійної поведінки та відповідальності;

– основні принципи організації загального та маркетингового управління в рамках маркетинг-мікс суб'єктів фармацевтичного ринку.

Здобувач повинен **вміти:**

– виявляти ініціативу; здійснювати постійний пошук нових можливостей поза межами наявних ресурсів;

– здійснювати професійну діяльність, що потребує оновлення та інтеграції знань;

– адаптуватися до нової та діяти відповідно до конкретної ситуацій;

– застосовувати у практичній діяльності сучасні інформаційні та комунікаційні технології;

– обирати способи та стратегії спілкування для забезпечення ефективної командної роботи;

– забезпечувати якість виконуваних робіт;

– застосовувати набуті знання у практичній діяльності, демонструвати навички лідерства;

– застосовувати знання нормативно-правових, законодавчих актів України та рекомендацій належних фармацевтичних практик у практичній діяльності;

– демонструвати у практичній діяльності комунікативні навички спілкування, формувати й розвивати соціально-трудові відносини;

– проводити маркетингові дослідження та використовувати їх результати для загального та управління маркетинговою діяльністю фармацевтичних організацій.

3. КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД

Виробнича практика з ФММ проводиться відповідно до навчального плану і є обов'язковим освітнім компонентом для здобувачів, які навчаються за освітньо-професійною програмою «Фармація, промислова фармація».

Протягом виробничої практики з ФММ здобувач виконує завдання, що передбачають охоплення основних видів професійно-практичної діяльності, та має сформувати основні практично зорієнтовані вміння та компетентності.

Організація практики базується на **наступних принципах:**

- студентоцентроване навчання;
- практико-орієнтованість;
- інтеграція навчання і професійної діяльності;
- формування здатності до самонавчання.

Процес вивчення дисципліни спрямований на формування елементів наступних компетентностей:

загальних (ЗК):

– ЗК01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, вчитися і бути сучасно навченим.

– ЗК02. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

– ЗК05. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

– ЗК06. Здатність працювати в команді.

– ЗК09. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

спеціальних / фахових (СК/ФК):

– ФК1. Здатність інтегрувати знання та розв'язувати складні задачі фармації у широких або мультидисциплінарних контекстах.

– ФК02. Здатність збирати, інтерпретувати та застосувати дані, необхідні для професійної діяльності, здійснення досліджень та реалізації інноваційних проєктів у сфері фармації.

– ФК18. Здатність організовувати 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 рівнях, управляти ризиками в системі фармацевтичного забезпечення.

Програмні результати навчання (ПРН):

– ПРН01. Мати та застосовувати спеціалізовані концептуальні знання у сфері фармації та суміжних галузях з урахуванням сучасних наукових здобутків.

– ПРН02. Критично осмислювати наукові і прикладні проблеми у сфері фармації.

– ПРН03. Мати спеціалізовані знання та уміння/навички для розв'язання професійних проблем і задач, у тому числі з метою подальшого розвитку знань та процедур у сфері фармації.

– ПРН05. Оцінювати та забезпечувати якість та ефективність діяльності у сфері фармації.

– ПРН 6. Розробляти і приймати ефективні рішення з розв'язання складних/комплексних задач фармації особисто та за результатами спільного обговорення; формулювати цілі власної діяльності та діяльності колективу з урахуванням суспільних і виробничих інтересів, загальної стратегії та наявних обмежень, визначати оптимальні шляхи досягнення цілей.

– ПРН09. Формулювати, аргументувати, зрозуміло і конкретно доносити до фахівців і нефахівців, у тому числі до здобувачів вищої освіти інформацію, що базується на власних знаннях та професійному досвіді, основних тенденціях розвитку світової фармації та дотичних галузей.

– ПРН16. Реалізовувати відповідні організаційно-управлінські заходи щодо забезпечення населення і закладів охорони здоров'я лікарськими засобами та іншими товарами аптечного асортименту; здійснювати усі види звітності та обліку в аптечних установах, адміністративне діловодство і товарознавчий аналіз.

– ПРН 21. Забезпечувати конкурентоспроможні позиції та ефективний розвиток фармацевтичних організацій, у тому числі з урахуванням результатів маркетингових досліджень і ринкових процесів на національному та міжнародному рівнях.

МАТРИЦЯ ВІДПОВІДНОСТІ

(ТЕМА – ЗАВДАННЯ – КОМПЕТЕНТНОСТІ – ПРН)

Таблиця 1

Загальна матриця відповідності

Тема практики	Основні види діяльності (завдання здобувача)	Компетентності (ЗК, ФК)	Програмні результати навчання (ПРН)
Тема 1. Ознайомлення з аптечним закладом як організацією.	Аналіз структури, режиму роботи, внутрішнього і зовнішнього середовища	ЗК01, ЗК02, ФК02	ПРН01, ПРН02
Тема 2. Аналіз функцій і методів менеджменту та стилю керівництва в управлінні аптечним закладом.	Аналіз функцій, стилю керівництва, формування стратегій	ЗК01, ЗК05, ФК1	ПРН02, ПРН06
Тема 3. Аналіз комунікаційних процесів аптечного закладу.	Аналіз внутрішніх і зовнішніх комунікацій, інформаційних потоків	ЗК06, ЗК09, ФК02	ПРН09
Тема 4. Аналіз системи управління персоналом фармацевтичної організації.	Аналіз HR-процесів, організаційної структури, кадрової політики	ЗК06, ФК02, ФК18	ПРН05, ПРН06
Тема 5. Групова динаміка, лідерство та управління конфліктами в аптечному колективі.	Аналіз групової динаміки, стилів лідерства, конфліктів	ЗК06, ЗК01	ПРН06, ПРН09
Тема 6. Організація роботи з кадрами.	Аналіз діловодства, кадрових процесів, плинності кадрів	ЗК02, ФК02	ПРН05, ПРН16
Тема 7. Вивчення діяльності суб’єктів фармацевтичного ринку.	Аналіз суб’єктів ринку, конкурентів, постачальників	ЗК01, ФК02	ПРН02, ПРН21
Тема 8. Дослідження продуктової політики аптечного закладу.	Аналіз асортименту, позиціонування ЛЗ	ЗК02, ФК18	ПРН01, ПРН21

Тема 9. Цінова політика аптечного закладу.	Аналіз факторів ціноутворення та доступності	ЗК05, ФК18	ПРН05, ПРН21
Тема 10. Вивчення збутової політики аптечного закладу.	Аналіз каналів розподілу, взаємодії з посередниками	ЗК02, ФК18	ПРН16, ПРН21
Тема 11. Комунікаційна політика аптечного закладу.	Аналіз реклами, PR, мерчандайзингу	ЗК09, ФК18	ПРН09, ПРН21
Тема 12. Характеристика зовнішніх переваг аптеки.	Оцінка позицій аптеки, якості обслуговування	ЗК05, ФК18	ПРН05, ПРН21

Таблиця 2

Узагальнена відповідність компетентностей та ПРН

Компетентність	Відповідні ПРН	Як формується під час практики
ЗК01	ПРН02, ПРН06	Аналіз діяльності, формування висновків
ЗК02	ПРН01, ПРН16	Вивчення структури та функцій аптеки
ЗК05	ПРН05	Оцінка якості роботи
ЗК06	ПРН06, ПРН09	Аналіз командної роботи
ЗК09	ПРН09	Використання ІКТ та комунікацій

ФК	ПРН	Як формується
ФК1	ПРН03, ПРН06	Рішення управлінських задач
ФК02	ПРН02, ПРН05	Аналіз даних
ФК18	ПРН21	Аналіз маркетингової діяльності

Таблиця 3

Відповідність завдань практики ПРН

Вид діяльності	ПРН
Аналіз організаційної структури	ПРН02, ПРН05
Аналіз HR-процесів	ПРН05, ПРН06
Аналіз комунікацій	ПРН09
Аналіз ринку	ПРН02, ПРН21
Аналіз маркетингової діяльності	ПРН21
Формування рекомендацій	ПРН06

4. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАКТИКИ

Структура виробничої практики з ФММ

Назва практики	Форма навчання	Кількість кредитів, годин	Рік навчання / семестр	Вид контролю
Виробнича практика з фармацевтичного менеджменту та маркетингу	Денна/заочна форма навчання	4,0 кредити, 120 год	5 курс X семестр	Диференційований залік

Практика організовується таким чином, щоб забезпечити активну участь здобувача у спостереженні, аналізі та частково – у виконанні професійних функцій (без порушення нормативних обмежень).

Здобувач:

- не працює з конфіденційною інформацією;
- здійснює аналітичну діяльність;
- формує висновки та пропозиції.

Програма проведення виробничої практики передбачає ознайомлення зі змістом виробничої практики для виконання основних завдань, поставлених перед здобувачем вищої освіти під час написання звіту з виробничої практики та його захисту. Керівництво виконанням програми практики забезпечують кафедра організації та економіки фармації з післядипломною підготовкою ОНМедУ.

З метою організації та забезпечення проходження здобувачами вищої освіти практики призначається керівник виробничої практики від ОНМедУ, до обов'язків якого входить:

- здійснення контролю відповідності та готовності здобувачів до виробничої практики та забезпечення належних умов для її проходження;
- забезпечення проведення організаційних заходів: інструктаж про порядок проходження практики та з техніки безпеки; видача необхідних документів (програми, щоденника практики);
- роз'яснення програми практики та графіків її проходження;
- повідомлення здобувачам про порядок складання підсумкового контролю з виробничої практики;
- надання методичної допомоги здобувачам у підготовці необхідних документів;

- перевірка щоденників по завершенні практики, написання відгуку про їхню роботу; участь у роботі комісії із захисту виробничої практики.

Під час проходження практики здобувачі вищої освіти зобов'язані:

- брати участь в організаційних заходах перед початком практики, одержати необхідну документацію з проходження практики, завдання з проходження практики, консультації щодо оформлення всіх необхідних документів;
- у повному обсязі виконати всі завдання, передбачені програмою практики і завдання керівника практики від ОНМедУ;
- вести щоденник встановленої форми, в якому записувати виконану роботу;
- не пізніше як за день до закінчення строку практики отримати відгук — оцінку керівника практики;
- написати, оформити та надати Щоденник з виробничої практики комісії із захисту виробничої практики.

5. ЗМІСТ ПРОГРАМИ ВИРОБНИЧОЇ ПРАКТИКИ З ФММ

Тема 1. Ознайомлення з аптечним закладом як організацією.

Аптека як об'єкт управління. Назва аптеки та юридична адреса фармацевтичного підприємства-засновника. Місце розташування аптечного закладу та режим роботи (в т.ч. тривалість змін). Організаційно-правова форма та види діяльності аптеки. Характеристика внутрішнього середовища аптеки. Чинники зовнішнього середовища аптеки прямого впливу.

Тема 2. Аналіз функцій і методів менеджменту та стилю керівництва в управлінні аптечним закладом.

Загальні функції менеджменту та їх практичне використання в управлінні аптечним закладом. Місія та цілі аптечного закладу (коротко-, середньо- та довгострокові). Оцінка та аналіз чинників зовнішнього середовища прямого впливу. Оцінка та аналіз чинників внутрішнього середовища. Формування варіантів стратегій за стадіями життєвого циклу аптечного закладу, за напрямками його можливого розвитку, за характеристиками господарсько-фінансової діяльності, за термінами реалізації. Оцінка стилю керівництва аптечним закладом. Застосування економічних, адміністративних, соціально-психологічних та правових методів в управлінні аптечним закладом.

Тема 3. Аналіз комунікаційних процесів аптечного закладу.

Характеристика видів комунікацій між структурними підрозділами, із зовнішнім середовищем (постачальниками, споживачами, фінансовими установами, державними органами влади). Використання інформації в управлінні аптечним закладом

Тема 4. Аналіз системи управління персоналом фармацевтичної організації.

Принципи і практичні підходи до управління трудовими ресурсами у фармацевтичних підприємствах та аптеках. Процеси планування чисельності персоналу, добору, адаптації, навчання, мотивації та оцінювання ефективності праці працівників аптечних закладів. Аналіз організаційної структури фармацевтичного закладу, системи розподілу обов'язків, особливостей кадрової політики. Етичні аспекти управління персоналом, корпоративна культура, професійна комунікація та ролі фармацевта-менеджера у підтримці командної взаємодії.

Тема 5. Групова динаміка, лідерство та управління конфліктами в аптечному колективі.

Аналізу міжособистісних взаємин у колективі для розуміння процесів групової динаміки та розвитку лідерських якостей у фармацевта-менеджера. Типи лідерства, моделі поведінки керівника, стилі комунікації та механізми вирішення конфліктів у професійному середовищі. Роль формальних і неформальних лідерів, причини можливих конфліктів (організаційних, міжособистісних,) і шляхи їх подолання. Методи створення позитивного соціально-психологічного клімату та підтримки командного духу.

Тема 6 . Організація роботи з кадрами.

Організація діловодства в аптечному закладі. Порядок прийому на роботу і звільнення з роботи, ведення особових справ, оформлення наказів, характеристик. Аналіз ротації та плинності кадрів, їх причини. Характеристика кваліфікації працівників, підвищення кваліфікації.

Тема 7. Вивчення діяльності суб'єктів фармацевтичного ринку.

Характеристика фармацевтичного ринку та його функцій. Суб'єкти та об'єкт фармацевтичного ринку. Дослідження постачальників та конкурентів аптечного закладу як суб'єктів ринкової діяльності.

Тема 8. Дослідження продуктової політики аптечного закладу.

Аналіз асортименту аптечного закладу (ширина, глибина, насиченість, гармонійність, структура, новизна). Асортиментні групи, на яких спеціалізується аптека. Позиціонування ЛЗ за споживчими перевагами. Дослідження конкурентоспроможності ЛЗ.

Тема 9. Цінова політика аптечного закладу.

Чинники ціноутворення на лікарські засоби. Аналіз ціноутворення в аптечному закладі. Дослідження цінової кон'юнктури фармацевтичного ринку. Визначення доступності лікарських засобів.

Тема 10. Вивчення збутової політики аптечного закладу.

Варіанти структур каналів розподілу (методів збуту) лікарських засобів. Довжина і ширина традиційних каналів розподілу лікарських засобів. Торгові посередники, з якими співпрацює аптечний заклад.

Тема 11. Комунікаційна політика аптечного закладу.

Система маркетингових комунікацій аптечного закладу. Чинники, які визначають структуру системи маркетингових комунікацій. Реклама лікарських засобів. „Паблік рилейшнз“ аптечного закладу, персональний продаж і стимулювання збуту лікарських засобів. Мерчандайзинг в аптеках.

Тема 12. Характеристика зовнішніх переваг аптеки.

Дослідження зовнішніх переваг аптеки (місця розташування, цінової політики, повноти асортименту лікарських засобів, використання принципів фармацевтичної етики, швидкість та якість обслуговування).

Структура виробничої практики з ФММ

Тема	Разом (години)	Практичні роботи (години)	СРЗ (години)
Тема 1. Ознайомлення з аптечним закладом як організацією.	10	6	4
Тема 2. Аналіз функцій і методів менеджменту та стилю керівництва в управлінні аптечним закладом.	10	8	2
Тема 3. Аналіз комунікаційних процесів аптечного закладу.	8	4	4
Тема 4. Аналіз системи управління персоналом фармацевтичної організації.	12	10	2
Тема 5. Групова динаміка, лідерство та управління конфліктами в аптечному колективі.	10	8	2
Тема 6. Організація роботи з кадрами.	8	6	2
Тема 7. Вивчення діяльності суб’єктів фармацевтичного ринку.	8	6	2
Тема 8. Дослідження продуктової політики аптечного закладу.	10	6	4
Тема 9. Цінова політика аптечного закладу.	8	6	2
Тема 10. Вивчення збутової політики аптечного закладу.	8	6	2

Тема 11. Комунікаційна політика аптечного закладу.	10	6	4
Тема 12. Характеристика зовнішніх переваг аптеки.	12	6	6
Диференційований залік	6	2	4
Усього годин	120	80	40

Тематичний зміст виробничої практики з ФММ

Зміст роботи	**Кількість годин**
Аптека як об’єкт управління. Організаційно-правова форма та види діяльності аптеки.	2
Характеристика внутрішнього середовища аптеки.	2
Чинники зовнішнього середовища аптеки прямого впливу.	2
Загальні функції менеджменту та їх практичне використання в управлінні аптечним закладом.	2
Оцінка та аналіз чинників внутрішнього середовища.	2
Формування варіантів стратегій за стадіями життєвого циклу аптечного закладу, за напрямками його можливого розвитку, за характеристиками господарсько-фінансової діяльності, за термінами реалізації.	2
Застосування економічних, адміністративних, соціально-психологічних та правових методів в управлінні аптечним закладом.	2
Характеристика видів комунікацій між структурними підрозділами, із зовнішнім середовищем (постачальниками, споживачами, фінансовими установами, державними органами влади).	2
Використання інформації в управлінні аптечним закладом.	2
Принципи і практичні підходи до управління трудовими ресурсами у фармацевтичних підприємствах та аптеках.	2
Процеси планування чисельності персоналу, добору, адаптації, навчання, мотивації та оцінювання ефективності праці працівників аптечних закладів.	2
Аналіз організаційної структури фармацевтичного закладу.	2

Аналіз системи розподілу обов'язків, особливостей кадрової політики.	2
Етичні аспекти управління персоналом, корпоративна культура, професійна комунікація та ролі фармацевта-менеджера у підтримці командної взаємодії.	2
Дослідження групової динаміки в аптечному колективі: формування неформальних груп в колективі.	2
Дослідження групової динаміки в аптечному колективі: оцінка соціально-психологічного клімату.	2
Дослідження типів лідерства та моделі поведінки керівника фармацевтичної організації.	2
Аналіз конфліктних ситуацій та розклад шляхів їх вирішення.	2
Організація діловодства в аптечному закладі.	2
Порядок прийому на роботу і звільнення з роботи, ведення особових справ, оформлення наказів, характеристик.	2
Аналіз ротації та плинності кадрів, їх причини.	2
Характеристика фармацевтичного ринку та його функцій.	2
Суб'єкти та об'єкт фармацевтичного ринку.	2
Дослідження постачальників та конкурентів аптечного закладу як суб'єктів ринкової діяльності.	2
Аналіз асортименту аптечного закладу (ширина, глибина, насиченість, гармонійність, структура, новизна).	2
Асортиментні групи, на яких спеціалізується аптека. Позиціонування ЛЗ за споживчими перевагами.	2
Дослідження конкурентоспроможності ЛЗ.	2
Чинники ціноутворення на лікарські засоби. Аналіз ціноутворення в аптечному закладі.	2
Дослідження цінової кон'юнктури фармацевтичного ринку.	2
Визначення доступності лікарських засобів.	2
Варіанти структур каналів розподілу (методів збуту) лікарських засобів.	2

Довжина і ширина традиційних каналів розподілу лікарських засобів.	2
Торгові посередники, з якими співпрацює аптечний заклад.	2
Система маркетингових комунікацій аптечного закладу.	2
Чинники, які визначають структуру системи маркетингових комунікацій. Реклама лікарських засобів	2
„Паблік рилейшнз“ аптечного закладу, персональний продаж і стимулювання збуту лікарських засобів. Мерчандайзинг в аптеках.	2
Оцінка впливу місця розташування, зовнішнього вигляду та оточення аптеки на привабливість для споживача.	2
Визначення конкурентних переваг аптеки за рівнем цін, наявністю знижок, асортиментом лікарських засобів і супутніх товарів.	2
Оцінка якості обслуговування клієнтів, комунікації фармацевта з пацієнтом, дотримання принципів фармацевтичної етики.	2
. Диференційований залік	2
Разом	80

Кожна тема передбачає:

- спостереження
- аналіз
- узагальнення
- формування рекомендацій

Наприклад:
Тема 4: здобувач не отримує доступ до персональних даних, але аналізує процеси через спостереження.

6. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

- контекстне навчання (learning in context);
- проблемно-орієнтований підхід;
- кейс-аналіз.

Завдання формуються з урахуванням:

- доступності інформації;
- практичної цінності;
- відповідності ПРН.

Результатом є:

- аналітичні таблиці;
- висновки;
- управлінські рекомендації.

7. ВИМОГИ ДО ЗВІТУ

Щоденник виробничої практики – офіційний документ, який здобувач вищої освіти зобов'язаний надати по закінченні практики на кафедру. Метою ведення Щоденника є відображення щоденної практичної роботи студента на робочих місцях в аптеці. Відсутність Щоденника, незадовільне і несвоєчасне його оформлення є причиною не допуску до диференційованого заліку з виробничої практики. Заповнення Щоденника ведеться щодня. Графік розподілу часу роботи ухвалює керівник виробничої практики. Здобувач вищої освіти повинен по закінченні робочого дня фіксувати всі види виконаних ним робіт та перелік опрацьованих практичних навичок. По закінченню виробничої практики здобувач вищої освіти повинен здати на кафедру організації та економіки фармації з післядипломною підготовкою ОНМедУ оформлений належним чином «Щоденник». Наприкінці виробничої практики керівник практики надає відгук про роботу здобувача та надає оцінку його (її) роботи.

8. ПІДВЕДЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРАКТИКИ

До підсумкового контролю у формі диференційованого заліку допускаються лише ті здобувачі, які виконали вимоги навчальної програми з дисципліни, не мають академічної заборгованості. Методика проведення підсумкового (семестрового) контролю з освітньої компоненти у формі диференційованого заліку є уніфікованою та передбачає використання стандартизованих форм.

Критерії оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти під час підсумкового контролю

Оцінка	Критерії оцінювання
Відмінно «5»	Здобувач освіти правильно, точно і повно виконав всі завдання білету, чітко і логічно відповів на поставлені екзаменаторами запитання. Ґрунтовно і всебічно знає зміст теоретичних питань, вільно володіє професійною та науковою термінологією. Логічно мислить і будує відповідь, вільно використовує набуті теоретичні знання при аналізі практичних завдань. Правильно відповідав на всі поставлені питання і переконливо обґрунтовував свою точку зору, міг запропонувати та обґрунтувати альтернативний варіант рішення з окремих питань.

Добре «4»	Здобувач освіти достатньо повно виконав всі завдання білету, чітко і логічно відповів на поставлені екзаменаторами запитання. Достатньо глибоко і всебічно знає зміст теоретичних питань, володіє професійною та науковою термінологією. Логічно мислить і будує відповідь, використовує набуті теоретичні знання при аналізі практичних завдань. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускає несуттєві помилки, які усуваються самим здобувачем, коли на них вказує екзаменатор.
Задовільно «3»	Здобувач освіти у неповному обсязі виконав всі завдання білету, відповіді на додаткові та навідні запитання мають нечіткий, розпливчастий характер. Володіє основним обсягом теоретичних знань, неточно використовує професійну та наукову термінологію. Відчуває значні труднощі при побудові самостійної логічної відповіді, у застосуванні теоретичних знань при аналізі практичних завдань. У відповідях мають місце суттєві помилки.
Незадовільно «2»	Здобувач освіти не виконав завдання білету, у більшості випадків не дав відповіді на додаткові та навідні запитання екзаменаторів. Не опанував основний обсяг теоретичних знань, виявив низький рівень володіння професійною та науковою термінологією. Відповіді на питання є фрагментарними, непослідовними, нелогічними, не може застосовувати теоретичні знання при аналізі практичних завдань. У відповідях має місце значна кількість грубих помилок.

8.1. Перелік практичних навичок для підготовки до підсумкового контролю

1. Проаналізувати організаційну структуру аптечного закладу
2. Визначити функції управління в діяльності аптеки
3. Оцінити розподіл обов’язків між фармацевтами та асистентами фармацевтів
4. Проаналізувати стиль керівництва в аптечному закладі
5. Визначити тип лідерства керівника
6. Оцінити соціально-психологічний клімат у колективі
7. Проаналізувати групову динаміку в аптечному колективі
8. Виявити неформальні групи в колективі

9. Проаналізувати внутрішні комунікації між працівниками
10. Проаналізувати зовнішні комунікації аптечного закладу
11. Оцінити ефективність командної роботи персоналу
12. Проаналізувати конфліктні ситуації у колективі
13. Визначити причини виникнення конфліктів
14. Оцінити способи вирішення конфліктів
15. Проаналізувати кадрову політику аптечного закладу
16. Оцінити процеси адаптації нових працівників
17. Проаналізувати систему мотивації персоналу
18. Оцінити методи нематеріальної мотивації
19. Проаналізувати організацію робочого часу персоналу
20. Оцінити ефективність управління трудовими ресурсами
21. Проаналізувати асортиментну політику аптечного закладу
22. Оцінити принципи викладки товарів (мерчандайзинг)
23. Проаналізувати конкурентне середовище аптечного закладу
24. Оцінити конкурентні переваги аптеки
25. Проаналізувати маркетингові комунікації аптечного закладу
26. Оцінити рівень сервісу та обслуговування споживачів
27. Проаналізувати взаємодію з постачальниками
28. Визначити чинники внутрішнього середовища аптечного закладу
29. Сформулювати пропозиції щодо підвищення ефективності управління
30. Розробити рекомендації щодо покращення маркетингової діяльності аптечного закладу
31. Проаналізувати систему інформаційного забезпечення управління аптечним закладом
32. Оцінити особливості професійної комунікації між працівниками аптечного закладу
33. Проаналізувати етичні аспекти управління персоналом у фармацевтичній організації
34. Оцінити рівень корпоративної культури аптечного закладу
35. Сформулювати рекомендації щодо покращення командної взаємодії в аптечному колективі

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література:

1. Основи менеджменту і маркетингу у фармації: Навч.-метод. посіб. для вищих мед. (фарм.) закладів / уклад. Н.М. Косяченко, В.П. Горкуша та ін. — К., 2018. — 49 с.

2. Менеджмент і маркетинг у фармації. Навчально - метод. посіб. / уклад. О.Г. Чирва, О.В. Гарматюк; МОН України, УДПУ . – Умань: Візаві, 2018. – 217 с.

3. Практикум з маркетингу. Навч. посіб. / уклад А.Я. Агеєв - 2018.-с.496

4. Ціноутворення: збірник тестових та розрахункових завдань навчальний посібник Рекомендовано МОН України / уклад. Є.Я.Агєєв, Т.В. Шахматова -2018.- с.288

5. Менеджмент у фармації. Модуль 1. Навчально-метод. посіб. / В.О. Демченко, Н.О. Ткаченко, Н.М. Червоненко, Т.П. Зарічна ; за ред.. Є Г. Книша. – Запоріжжя : ЗДМУ, 2017. – 194 с.

6. Щоденник з виробничої практики з фармацевтичного менеджменту та маркетингу для здобувачів другого освітнього (магістерського) рівня зі галузі знань 22 «Охорона здоров'я», спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація» / Л. М. Унгурян, О. І. Бєляєва, І.С. Ящук та ін. – Одеса, 2022. 32 с.

Додаткова література:

1. Методологія ціноутворення на лікарські засоби в системі охорони здоров'я: монографія / В.М. Назаркіна, А.С. Немченко, К.Л. Косяченко, М.М. Бабенко; за наук. Ред. А.С. Немченко.- Київ : «Фармацевт Практик», 2022. – 288 с.

2. Інтернет-маркетинг. Навчальний посібник рекомендовано МОН України. / уклад. І.Л.Литовченко -2017.- 184 с.

3. Конфліктологія та теорія переговорів Навчальний посібник рекомендовано МОН України / Яхно Т.П.-2018. 168 с.

4. Основи права та законодавства у фармації: нац.підруч. для студентів вищ.навч.закл. / А.А. Котвіцька, І.В. Кубарєва, О.О. Суріков та ін.; за ред. А.А. Котвіцької. – Харків:НФаУ: Золоті сторінки, 2016.- 528 с. (Національний підручник).

10. ЕЛЕКТРОННІ ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Законодавство України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/
2. Міністерство охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://moz.gov.ua/
3. Державна служба України з лікарських засобів та контролю за наркотиками (Держлікслужба) https://www.dls.gov.ua/
4. Державний експертний центр МОЗ України https://www.dec.gov.ua/
5. Державний формуляр ЛЗ https://www.dec.gov.ua/materials/chinnij-vipusk-derzhavnogo-formulyara-likarskih-zasobiv/?role=ua

6. Державний реєстр лікарських засобів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.drlz.com.ua/ibp/ddsite.nsf/all/shlist?opendocument

7. Compendium online. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://compendium.com.ua/uk/

8. Щотижневик «Аптека» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.apteka.ua/

9. Пошукова база ліків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://tabletki.ua/

10. Пошукова база ліків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://likicontrol.com.ua/

Інформаційний портал ОНМедУ:

Кафедра організації та економіки фармації з післядипломною підготовкою – Режим доступу : https://info.odmu.edu.ua/