

МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский национальный исследовательский медицинский
университет имени Н.И. Пирогова»**

**Министерства здравоохранения Российской Федерации
ФГАОУ ВО РНИМУ им Н.И.Пирогова Минздрава России (Пироговский Университет)**

Институт фармации и медицинской химии

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института

Негребецкий Вадим
Витальевич

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б.1.В.В.01.02 Основы работы медицинского представителя
для образовательной программы высшего образования - программы Специалитета
по направлению подготовки (специальности)

33.05.01 Фармация
направленность (профиль)
Фармация

Настоящая рабочая программа дисциплины Б.1.В.В.01.02 Основы работы медицинского представителя (далее – рабочая программа дисциплины) является частью программы Специалитета по направлению подготовки (специальности) 33.05.01 Фармация. Направленность (профиль) образовательной программы: Фармация.

Форма обучения: очная

Составители:

№	Фамилия, Имя, Отчество	Учёная степень, звание	Должность	Место работы	Подпись
1	Кенкишвили Анета Олеговна		старший преподаватель кафедры фармации ИФМХ	ФГАОУ ВО РНИМУ им. Н.И. Пирогова Минздрава России (Пироговский Университет)	
2	Киселева Нина Михайловна	д.б.н. , доцент	заведующий кафедрой фармации ИФМХ	ФГАОУ ВО РНИМУ им. Н.И. Пирогова Минздрава России (Пироговский Университет)	

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена на заседании кафедры (протокол № _____ от «__» _____ 20__).

Рабочая программа дисциплины рекомендована к утверждению рецензентами:

№	Фамилия, Имя, Отчество	Учёная степень, звание	Должность	Место работы	Подпись
1	Романов Борис Константинович	доктор медицинских наук, доцент	заведующий кафедрой фармакологии	ФГАОУ ВО РНИМУ им. Н.И. Пирогова Минздрава России (Пироговский Университет)	

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и одобрена советом института Институт фармации и медицинской химии (протокол № _____ от «___» _____ 20__).

Нормативно-правовые основы разработки и реализации рабочей программы дисциплины:

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – специалитет по специальности 33.05.01 Фармация, утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «27» марта 2018 г. No 219 рук.
2. Устав и локальные нормативные акты Университета.
3. Общая характеристика образовательной программы.
4. Учебный план образовательной программы.

© Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н.И. Пирогова» Министерства здравоохранения Российской Федерации.

1. Общие положения

1.1. Цель и задачи освоения дисциплины

1.1.1. Цель.

Сформировать у студентов целостное представление о профессии медицинского представителя, дать теоретические знания и практические навыки, необходимые для успешного выполнения должностных обязанностей в фармацевтической отрасли, включая продвижение продукции, взаимодействие с медицинскими специалистами, анализ рынка и отчётность, с учётом действующего законодательства и этических норм.

1.1.2. Задачи, решаемые в ходе освоения программы дисциплины:

- сформировать у студентов знаний в области медицинского представительства в России: история возникновения, современные состояния и перспективы развития;
- сформировать у студентов представление о роли и функциях медицинского представителя в фармацевтической отрасли;
- сформировать у студентов практические навыки техники проведения визитов к медицинским специалистам (включая ролевые игры и разбор кейсов);
- сформировать навыки эффективной коммуникации и переговоров с врачами и провизорами, а также работы с возражениями и преодоления барьеров в общении.
- сформировать систему знаний в области продвижения лекарственных препаратов, позволяющую осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий;
- сформировать навыки сбора и обработки информации о рынке, конкурентах и спросе;
- сформировать знания о ведении отчётности и документооборота (планы визитов, отчёты о встречах, анализ результатов).

1.2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Основы работы медицинского представителя» изучается в 9 семестре (ах) и относится к части, формируемой участниками образовательного процесса, блока Б.1 дисциплины. Является дисциплиной по выбору.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2.0 з.е.

Для успешного освоения настоящей дисциплины обучающиеся должны освоить следующие дисциплины: Структура и развитие мирового фармацевтического рынка; Фармакология; Этика и деонтология профессиональной деятельности провизора; Основы государственной регистрации медицинских изделий; Управление и экономика фармации; Психология и конфликтология; Фармацевтическая пропедевтическая практика.

Знания, умения и опыт практической деятельности, приобретенные при освоении настоящей дисциплины, необходимы для успешного освоения дисциплин: Фармацевтическое консультирование и информирование; Фармацевтический маркетинг.

Знания, умения и опыт практической деятельности, приобретенные при освоении настоящей дисциплины, необходимы для успешного прохождения практик: Практика по фармацевтическому консультированию и информированию; Практика по управлению и экономике фармацевтических организаций.

1.3. Планируемые результаты освоения дисциплины

Семестр 9

Код и наименование компетенции	
Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты освоения дисциплины (модуля)
ОПК-4 Способен осуществлять профессиональную деятельность в соответствии с этическими нормами и морально-нравственными принципами фармацевтической этики и деонтологии	
ОПК-4.ИД2 Осуществляет взаимодействие в системе «фармацевтический работник – медицинский работник» в соответствии с нормами фармацевтической этики и деонтологии	Знать: нормативно-правовую базу в сфере обращения лекарственных препаратов, правила выписывания рецептов и порядок отпуска ЛС. Принципы этики и деонтологии, такие как: нормы профессионального поведения и моральную ответственность перед врачом и пациентом. Классификацию препаратов, механизмы действия, побочные эффекты, правила синонимической замены (по МНН) и лекарственную совместимость. Актуальное наличие лекарственных средств, а также информацию о новых препаратах и их аналогах.
	Уметь: выстраивать конструктивный диалог с медицинскими работниками, используя медицинскую терминологию. Консультировать врачей: предоставлять информацию о лекарственных препаратах, их наличии и особенностях применения. Проводить фармацевтическую экспертизу рецептов на предмет их соответствия нормам и правильности назначенных дозировок. Соблюдать субординацию: корректно обсуждать с врачом выявленные неточности в рецептах, не нарушая принципов коллегиальности.
	Владеть практическим опытом (трудовыми действиями): Навыками делового общения, приемами эффективного взаимодействия с коллегами-врачами (включая телефонные переговоры и личные консультации). Методами поиска информации: способами оперативного подбора данных о препаратах в справочных системах и государственном реестре (ГРЛС). Применять в практической деятельности способы урегулирования конфликтных ситуаций. Находить выход из сложных этических ситуаций в рамках системы «провизор — врач». Владеть способностью обосновать замену препарата или

указать на несовместимость компонентов, опираясь на доказательную базу.

ПК-3 Способен осуществлять фармацевтическое информирование и консультирование при отпуске и реализации лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента

ПК-3.ИД2 Информировать медицинских работников о лекарственных препаратах, их синонимах и аналогах, возможных побочных действиях и взаимодействиях, с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм

Знать: классификацию, механизмы действия, фармакодинамику и фармакокинетику основных групп лекарственных препаратов; международные непатентованные наименования (МНН), торговые названия, актуальный перечень синонимов и аналогов (взаимозаменяемость); виды побочных эффектов, противопоказания, а также клинически значимые взаимодействия; этические нормы и законодательные ограничения в области информирования медицинских работников.

Уметь: проводить сравнительный анализ лекарственных препаратов внутри одной группы по безопасности, эффективности и цене, для аргументированного выбора аналога. Объяснять влияние биофармацевтических факторов на режим дозирования и согласие пациента. В зависимости от анамнеза пациента уметь прогнозировать риски возникновения нежелательных реакций. В условиях ограниченного времени, уметь адаптировать научную информацию для краткого и четкого информирования врача.

Владеть практическим опытом (трудовыми действиями): приемами эффективного консультирования медицинских специалистов по вопросам рационального применения лекарственных препаратов; методами работы с официальными справочниками (ГРЛС, Видаль), базами данных доказательной медицины и актуальными клиническими рекомендациями. Владеть алгоритмами подбора аналоговой замены с учетом индивидуальных особенностей больного. Владеть профессиональной медицинской и фармацевтической лексикой.

2. Формы работы обучающихся, виды учебных занятий и их трудоёмкость

Формы работы обучающихся / Виды учебных занятий / Формы промежуточной аттестации		Всего часов	Распределение часов по семестрам
			9
Учебные занятия			
Контактная работа обучающихся с преподавателем в семестре (КР), в т.ч.:		30	30
Семинарское занятие (СЗ)		10	10
Лекционное занятие (ЛЗ)		16	16
Коллоквиум (К)		4	4
Самостоятельная работа обучающихся в семестре (СРО), в т.ч.:		32	32
Подготовка к учебным аудиторным занятиям		22	22
Иные виды самостоятельной работы (в т.ч. выполнение практических заданий проектного, творческого и др. типов)		10	10
Промежуточная аттестация (КРПА), в т.ч.:		2	2
Зачет (З)		2	2
Общая трудоёмкость дисциплины (ОТД)	в часах: ОТД = КР+СРО+КРПА+СРПА	64	64
	в зачетных единицах: ОТД (в часах)/32	2.00	2.00

3. Содержание дисциплины

3.1. Содержание разделов, тем дисциплины

9 семестр

№ п/п	Шифр компетенции	Наименование раздела (модуля), темы дисциплины	Содержание раздела и темы в дидактических единицах
Раздел 1. Введение в профессию медицинского представителя.			
1	ОПК-4.ИД2	Тема 1. Понятие и сущность профессии медицинского представителя в фармацевтической отрасли.	Исторические аспекты функционирования медицинского представителя (МП) в России и за рубежом. Характеристика российского МП в современном мире. Законодательные основы функционирования МП в России.
Раздел 2. Роль медицинского представителя в системе маркетинговых коммуникаций.			
1	ОПК-4.ИД2	Тема 1. Реклама как основной элемент системы маркетинговых коммуникаций в работе медицинского представителя.	Место рекламы в комплексе маркетинговых коммуникаций (Promotion). Цели и задачи рекламы в работе медицинского представителя. Классификация видов рекламы лекарственных препаратов (рецептурные и безрецептурные средства). Этические и правовые аспекты рекламы лекарственных средств.
Раздел 3. Механизмы профессионального взаимодействия медицинских представителей с приоритетными категориями специалистов здравоохранения.			
1	ОПК-4.ИД2, ПК-3.ИД2	Тема 1. Дифференцированные подходы к коммуникациям с врачебным сообществом и специалистами аптечного звена: тактические модели и верификация информационных запросов.	Тема рассматривает алгоритмы адаптации маркетингового сообщения под конкретные группы специалистов. Включает сегментацию аудитории на врачебное сообщество и персонал аптек с выявлением их специфических информационных дефицитов: от клинической эффективности и профиля безопасности для врачей до условий отпуска и преимуществ замены для провизоров.
Раздел 4. Современные технологии и инструменты в работе медицинского представителя.			
1	ОПК-4.ИД2, ПК-3.ИД2	Тема 1. Оптимизация маркетинговых	Управление клиентской базой и отчётностью в профессиональной сфере медицинского

		<p>коммуникаций медицинского представителя посредством внедрения современных технологий и аналитических систем.</p>	<p>представителя. Особое внимание уделяется методам дистанционного визитирования, специфике видеокommunikаций и использованию аналитики Big Data для прогнозирования потребностей целевой аудитории. Перспективы карьерного роста в фармацевтических компаниях.</p>
--	--	--	---

3.2. Перечень разделов, тем дисциплины для самостоятельного изучения обучающимися

Разделы и темы дисциплины для самостоятельного изучения обучающимися в программе не предусмотрены.

4. Тематический план дисциплины.

4.1. Тематический план контактной работы обучающихся с преподавателем.

№ п/п	Виды учебных занятий / форма промеж. аттестации	Период обучения (семестр) Порядковые номера и наименование разделов. Порядковые номера и наименование тем разделов. Темы учебных занятий.	Количество часов контактной работы	Виды контроля успеваемости	Формы контроля успеваемости и промежуточной аттестации	
					КП	ОП
1	2	3	4	5	6	7
9 семестр						
Раздел 1. Введение в профессию медицинского представителя.						
Тема 1. Понятие и сущность профессии медицинского представителя в фармацевтической отрасли.						
1	ЛЗ	Понятие и сущность профессии медицинского представителя в фармацевтической отрасли.	2	Д	1	
2	ЛЗ	Институт медицинского представительства и нормативно-правовое регулирование деятельности в российской и международной практике.	2	Д	1	
Раздел 2. Роль медицинского представителя в системе маркетинговых коммуникаций.						
Тема 1. Реклама как основной элемент системы маркетинговых коммуникаций в работе медицинского представителя.						
1	ЛЗ	Этические и правовые аспекты рекламы лекарственных средств и медицинских изделий на фармацевтическом рынке.	2	Д	1	
2	СЗ	Реклама как основной элемент системы маркетинговых коммуникаций в работе медицинского представителя.	2	Т	1	1

3	ЛЗ	Профессиональный профиль и функционал медицинского представителя в системе маркетинговых коммуникаций.	2	Д	1	
4	СЗ	Реализация участия в маркетинговых компаниях медицинских представителей.	2	Т	1	1

Раздел 3. Механизмы профессионального взаимодействия медицинских представителей с приоритетными категориями специалистов здравоохранения.

Тема 1. Дифференцированные подходы к коммуникациям с врачебным сообществом и специалистами аптечного звена: тактические модели и верификация информационных запросов.

1	ЛЗ	Взаимодействие с врачами разных специальностей и аптечными работниками: тактика общения, информационные потребности.	2	Д	1	
2	СЗ	Коммуникация медицинских работников с врачами и аптечными работникам.	2	Т	1	1
3	К	Коллоквиум по разделам 1,2,3.	2	Р	1	1

Раздел 4. Современные технологии и инструменты в работе медицинского представителя.

Тема 1. Оптимизация маркетинговых коммуникаций медицинского представителя посредством внедрения современных технологий и аналитических систем.

1	ЛЗ	Системы управления клиентской базой и отчётностью в профессиональной сфере медицинского представителя.	2	Д	1	
2	СЗ	Современные технологии в работе медицинского представителя: мобильные приложения, цифровые материалы для визитов.	2	Т	1	1
3	ЛЗ	Этапы продаж в	2	Д	1	

		фармацевтическом бизнесе: установление контакта, выявление потребностей, презентация продукта, работа с возражениями.				
4	СЗ	Навыки коммуникации и продаж в работе медицинских представителей. Основы эффективной коммуникации: вербальные и невербальные техники.	2	Т	1	1
5	ЛЗ	Перспективы карьерного роста в фармацевтических компаниях: от медицинского представителя до регионального менеджера.	2	Д	1	
6	К	Коллоквиум по 4 разделу.	2	Р	1	1

Текущий контроль успеваемости обучающегося в семестре осуществляется в формах, предусмотренных тематическим планом настоящей рабочей программы дисциплины.

Формы проведения контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся /виды работы обучающихся

№ п/п	Формы проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (ФТКУ)	Виды работы обучающихся (ВРО)
1	Контроль присутствия (КП)	Присутствие
2	Опрос письменный (ОП)	Выполнение задания в письменной форме

4.2. Формы проведения промежуточной аттестации

9 семестр

- 1) Форма промежуточной аттестации - Зачет
- 2) Форма организации промежуточной аттестации -Контроль присутствия, Опрос письменный

5. Структура рейтинга по дисциплине

5.1. Критерии, показатели проведения текущего контроля успеваемости с использованием балльно-рейтинговой системы.

Рейтинг по дисциплине рассчитывается по результатам текущей успеваемости обучающегося. Тип контроля по всем формам контроля дифференцированный, выставляются оценки по шкале: "неудовлетворительно", "удовлетворительно", "хорошо", "отлично". Исходя из соотношения и количества контролей, рассчитываются рейтинговые баллы, соответствующие системе дифференцированного контроля.

9 семестр

Виды занятий		Формы текущего контроля успеваемости /виды работы		Кол-во контролей	Макс. кол-во баллов	Соответствие оценок рейтинговым баллам ***				
						ТК	ВТК	Отл.	Хор.	Удовл.
Семинарское занятие	СЗ	Опрос письменный	ОП	5	300	В	Т	60	40	20
Коллоквиум	К	Опрос письменный	ОП	2	702	В	Р	351	234	117
Сумма баллов за семестр					1002					

5.2. Критерии, показатели и порядок промежуточной аттестации обучающихся с использованием балльно-рейтинговой системы. Порядок перевода рейтинговой оценки обучающегося в традиционную систему оценок

Порядок промежуточной аттестации обучающегося по дисциплине (модулю) в форме зачёта

По итогам расчета рейтинга по дисциплине в 9 семестре, обучающийся может быть аттестован по дисциплине без посещения процедуры зачёта, при условии:

Оценка	Рейтинговый балл
Зачтено	600

6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

9 семестр

Перечень вопросов для подготовки к промежуточной аттестации в форме зачёта

1. Кто такой медицинский представитель и какова его основная миссия в системе здравоохранения?
2. Чем работа МП отличается от работы менеджера по продажам в других сферах?
3. Какие основные KPI (ключевые показатели эффективности) существуют у медицинского представителя?
4. Опишите типичный рабочий день МП: из каких этапов он состоит?
5. Что такое доказательная медицина и почему медицинскому представителю важно опираться на клинические исследования?
6. Как провести конкурентный анализ препарата прямо во время подготовки к визиту?
7. Зачем медицинскому представителю знать структуру фармацевтического рынка своего региона?
8. Опишите предварительную подготовку медицинского представителя к врачу.
9. Подготовка и планирование эффективного визита к врачу.
10. Методика постановки цели визита по SMART.
11. Какими законодательными актами регулируется деятельность медицинских представителей в нашей стране?
12. Что категорически запрещено делать медицинскому представителю во время общения с врачом согласно этическому кодексу?
13. В чем заключается ответственность медицинского представителя в рамках системы Фармаконадзора?
14. Чем отличается визит в аптеку от визита к врачу в медицинскую организацию?

15. Как дифференцируются механизмы взаимодействия в зависимости от специализации врача (терапевтическое звено; узкие специалисты)?
16. Какова роль CRM-систем в аналитике и планировании циклической активности медицинского представителя?
17. Как трансформируется механизм личного визита в условиях цифровизации здравоохранения?
18. Какова специфика взаимодействия с фармацевтическим персоналом (первостольниками) как отдельной категорией специалистов?
19. Какие психологические механизмы лежат в основе преодоления когнитивных барьеров и скептицизма специалистов при внедрении инновационных схем лечения?
20. В чем заключается роль образовательных программ и научно-практических мероприятий как инструментов этичного продвижения?
21. Как анализируется «голос клиента» для корректировки стратегии продвижения продукта на рынке?
22. Что представляет собой концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций компании? В чем ее преимущества и недостатки? Какие маркетинговые коммуникации можно интегрировать для достижения маркетинговых целей фирмы по продвижению товаров и услуг на рынок?
23. Какие вы знаете виды рекламных кампаний? Какими методами оценивается эффективность рекламной деятельности и связей с общественностью в коммерческой организации?
24. Что такое «имидж фирмы»? Какие имиджформирующие мероприятия проводятся организацией для создания и укрепления своего имиджа и имиджа своей продукции? Опишите технологию их разработки и планирования.
25. Представьте классификацию выставок и ярмарок по тематике, периодичности и географии проведения. Перечислите известные российские и зарубежные выставки и ярмарки и дайте их краткую характеристику (не менее 10 шт.). Как осуществляется планирование и оперативный контроль выставочной деятельности организации?

Зачетный билет для проведения зачёта

--

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский национальный исследовательский медицинский
университет
имени Н.И. Пирогова» Министерства здравоохранения Российской Федерации
ФГАОУ ВО РНИМУ им. Н.И. Пирогова Минздрава России (Пироговский Университет)
Зачетный билет № _____

для проведения зачета по дисциплине Б.1.В.В.01.02 Основы работы медицинского
представителя
по программе Специалитета
по направлению подготовки (специальности) 33.05.01 Фармация
направленность (профиль) Фармация

1. Нормативно-правовое и этическое регулирование деятельности медицинских представителей.
2. Методология подготовки и проведения структурированного визита к специалисту здравоохранения.
3. Роль медицинского представителя в системе рационального использования лекарственных средств и мониторинге безопасности.

Заведующий Киселева Нина Михайловна
Кафедра фармации ИФМХ

7. Методические указания обучающимся по освоению дисциплины

Для подготовки к занятиям лекционного типа обучающийся должен

- 1) ознакомиться с календарно-тематическим планом;
- 2) вести конспектирование учебного лекционного материала;
- 3) задавать преподавателю уточняющие вопросы для уяснения теоретической части.

Для подготовки к занятиям семинарского типа обучающийся должен

- 1) подготовиться к семинарскому занятию в соответствии с календарно-тематическим планом;
- 2) пересмотреть конспекты лекционного материала;
- 3) дополнить знания специализированной литературой и сделать рекомендательные записи;
- 4) просмотреть новые публикации в научных журналах и законспектировать основные положения;
- 5) быть готовым к публичным выступлениям на занятии;
- 6) аргументировать и отстаивать свои мысли перед аудиторией;
- 7) сформулировать вопросы для преподавателя, если в ходе изучения материала появились затруднения.

Для подготовки к коллоквиуму обучающийся должен

- 1) ознакомиться с тематикой вопросов для подготовки к коллоквиуму;
- 2) изучить рекомендованную литературу (по указанию преподавателя);
- 3) конспектировать темы из важнейших источников;
- 4) раскрыть рассматриваемые проблемы и высказать свое отношение к прочитанному и свои сомнения;
- 5) убедить преподавателя в правоте своих суждений.

При подготовке к зачету необходимо

- 1) ознакомиться с тематикой вопросов для подготовке к зачету;
- 2) изучить рекомендованную литературу;
- 3) изучить пройденный материал;
- 4) подготовить конспекты ответов на вопросы;
- 5) определить приоритеты, уделив больше времени сложным или важным темам;
- 6) раскрыть рассматриваемые проблемы и высказать свое отношение к прочитанному и свои сомнения;
- 7) задать вопросы преподавателю по темам, которые вызывают затруднения при подготовке к зачету.

Самостоятельная работа студентов (СРС) включает в себя

- 1) подготовку к семинарским занятиям;
- 2) обзор достоверных, научных источников сети интернет по теме занятия;
- 3) умение применить полученные знания для решения ситуационных задач, разбора кейсов и деловых играх;
- 4) подготовку к итоговому контролю;
- 5) подготовку сообщений по теме занятий;
- 6) изучение специализированной литературы библиотечных фондов кафедры и университета.

8. Учебно-методическое, информационное и материально-техническое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень литературы по дисциплине:

№ п /п	Наименование, автор, год и место издания	Используется при изучении разделов	Количество экземпляров в библиотеке	Электронный адрес ресурсов
1	2	3	4	5
1	Основы маркетинга медицинских услуг [Электронный ресурс] : учеб. пособие для мед. вузов] / Н. Г. Петрова, Н. И. Вишняков, С. А. Балохина, Л. А. Тептина. – 2-е изд. – Москва : МЕДпресс-информ, 2021. – 112 с. -	Роль медицинского представителя в системе маркетинговых коммуникаций.		Режим доступа: http://booksup.ru .
2	Правовые основы фармацевтической деятельности [Электронный ресурс] / В.А. /5238 /191751. pdf&view=true Внукова, И.В. Спичак - Москва : ГЭОТАР - Медиа, 2020. - 432с.	Введение в профессию медицинского представителя. Механизмы профессионального взаимодействия медицинских представителей с приоритетными категориями специалистов здравоохранения. Современные технологии и инструменты в работе медицинского		Режим доступа: http://marc.rsmu.ru:8020/marcweb2/Default.asp .

		представителя. Роль медицинского представителя в системе маркетинговых коммуникаций.		
3	Практический фармаконадзор в аптечных учреждениях [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / А. Е. Крашенинников ; А. Е. Крашенинников ; РНИМУ им. Н. И. Пирогова, каф. фармации мед.-биол. фак. – Москва, 2022.	Механизмы профессионального взаимодействия медицинских представителей с приоритетными категориями специалистов здравоохранения. Современные технологии и инструменты в работе медицинского представителя. Роль медицинского представителя в системе маркетинговых коммуникаций.		Режим доступа: http://rsmu.informsys
4	Биомедицинская этика : учеб. и практикум для вузов / И. В. Силуянова. [Электронный ресурс] – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2022.- 358 с. -	Механизмы профессионального взаимодействия медицинских представителей с приоритетными категориями специалистов здравоохранения. Современные технологии и инструменты в работе медицинского представителя. Роль		Режим доступа: http://urait.ru

		<p>медицинского представителя в системе маркетинговых коммуникаций.</p>		
5	<p>Деловые коммуникации : учеб. и практикум для вузов [Электронный ресурс] / М. Б. Жернакова, И. А. Румянцева. – Москва : Юрайт, 2022. – 370 с.</p>	<p>Механизмы профессионального взаимодействия медицинских представителей с приоритетными категориями специалистов здравоохранения. Введение в профессию медицинского представителя. Современные технологии и инструменты в работе медицинского представителя. Роль медицинского представителя в системе маркетинговых коммуникаций.</p>		<p>Режим доступа: http:// urait.ru</p>
6	<p>Фармацевтическое информирование : [Электронный ресурс]. учебник / под ред. А. А. Свистунова, В. В. Тарасова. – Москва : Лаб. знаний, 2020. – 320 с.- Adobe Acrobat Reader. -</p>	<p>Механизмы профессионального взаимодействия медицинских представителей с приоритетными категориями специалистов здравоохранения. Современные технологии и инструменты в работе</p>		<p>Режим доступа: http://rsmu.informsystema.ru/loginuser?login=Читатель&password=0101</p>

	медицинского представителя. Роль медицинского представителя в системе маркетинговых коммуникаций.	
--	---	--

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», в том числе профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. PubMed
2. eLibrary
3. Государственный реестр лекарственных средств (Министерство здравоохранения РФ)
4. Клинические рекомендации (Министерство здравоохранения РФ)

8.3. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при наличии)

1. Автоматизированный информационный комплекс «Цифровая административно-образовательная среда РНИМУ им. Н.И. Пирогова»
2. Система управления обучением

8.4. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде университета из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), как на территории Университета, так и вне ее.

Электронная информационно-образовательная среда университета обеспечивает:

- доступ к учебному плану, рабочей программе дисциплины, электронным учебным изданиям и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочей программе дисциплины;

- формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе сохранение его работ и оценок за эти работы.

Университет располагает следующими видами помещений и оборудования для материально-технического обеспечения образовательной деятельности для реализации образовательной программы дисциплины (модуля):

№ п/п	Наименование оборудованных учебных аудиторий	Перечень специализированной мебели, технических средств обучения
1	Аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная мультимедийными и иными средствами обучения	Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет», Проектор мультимедийный, Экран для проектора, Стулья, Столы
2	Помещение для самостоятельной работы обучающихся, оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации	Учебная мебель (столы, стулья), компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду
3	Учебная аудитория для проведения промежуточной аттестации	Учебная мебель (столы и стулья для обучающихся), стол, стул преподавателя, персональный компьютер; набор демонстрационного оборудования (проектор, экран, колонки)

Университет обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения (состав определяется в рабочей программе

дисциплины и подлежит обновлению при необходимости). Библиотечный фонд укомплектован печатными изданиями из расчета не менее 0,25 экземпляра каждого из изданий, указанных в рабочей программе дисциплины, на одного обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих соответствующую дисциплину.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определяется в рабочей программе дисциплины и подлежит обновлению (при необходимости).

Обучающиеся из числа инвалидов обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Приложение 1
к рабочей программе
дисциплины (модуля)

Сведения об изменениях в рабочей программе дисциплины (модуля)

_____ для образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата/специалитета /магистратуры (оставить нужное) по направлению подготовки (специальности) (оставить нужное) _____ (код и наименование направления подготовки (специальности)) направленность (профиль) « _____ » на _____ учебный год.

Рабочая программа дисциплины с изменениями рассмотрена и одобрена на заседании кафедры _____ (Протокол № _____ от « ____ » _____ 20 ____).

Заведующий _____ кафедрой _____ (подпись)
_____ (Инициалы и фамилия)

Приложение 2
к рабочей программе
дисциплины (модуля)

Формы проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Формы проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Сокращённое наименование	
	Контроль присутствия	Присутствие
Опрос письменный	Опрос письменный	ОП

Виды учебных занятий и формы промежуточной аттестации

Формы проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Сокращённое наименование	
	Лекционное занятие	Лекция
Семинарское занятие	Семинар	СЗ
Коллоквиум	Коллоквиум	К
Зачет	Зачет	З

Виды контроля успеваемости

Формы проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Сокращённое наименование	
	Текущий дисциплинирующий контроль	Дисциплинирующий
Текущий тематический контроль	Тематический	Т
Текущий рубежный контроль	Рубежный	Р
Промежуточная аттестация	Промежуточная аттестация	ПА