



Ф А1.1-36-102

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ
З ПІДГОТОВКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА
для 4 курсу спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»
Фм21(4,10д) (осінній семестр, 2024-2025 н.р.)

№ з/п	Дата	Тема лекції	Обсяг у год.	Лектор
1	15.10.2024	Роль ФП у фармацевтичному бізнесі. Роль мотивації у професійній діяльності ФП. Психологічні аспекти спілкування у професійній діяльності ФП.	2	Проф. Пестун І. В.
2	29.10.2024	Основні принципи ефективного ділового спілкування в роботі ФП. Важливі аспекти невербального спілкування, що впливають на результати роботи ФП.	2	Проф. Пестун І. В.
3	12.11.2024	Використання принципу доказовості і результатів фармакоекономічного аналізу при просуванні лікарських засобів на фармацевтичному ринку. Висвітлення переваг лікарських засобів з метою їх успішного просування.	2	Проф. Пестун І. В.
4	26.11.2024	Майстерність успішної презентації лікарських засобів. Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту.	2	Проф. Пестун І. В.
5	10.12.2024	Візит ФП до лікаря в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності. Особливості візиту ФП до стаціонару.	2	Проф. Пестун І. В.
6	07.01.2025	Особливості роботи ФП в аптеці. Принципи роботи ФП на виставці.	2	Проф. Пестун І. В.
Всього:			12	

Примітка: лекція відбувається у вівторок 12¹⁰ - 13⁴⁰ год. онлайн

Завідувач кафедри

ММЗЯФ, професор

Володимир МАЛИЙ



**КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН
ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
З ПІДГОТОВКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА
для 4 курсу спеціальності 226 «Фармація, промислова фармація»
Фм21(4,10д) (осінній семестр, 2024-2025 н.р.)**

№ з/п		Тема заняття	Обсяг у годинах, вид заняття	Система оцінювання знань, бали	
				min	max
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ЗАВДАННЯ, ОБОВ'ЯЗКИ ТА УМІННЯ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА					
1	30.10.2024	Роль ФП у фармацевтичному бізнесі.	4пз	6	10
		Роль мотивації у професійній діяльності ФП. Психологічні аспекти спілкування у професійній діяльності ФП.			
2	13.11.2024	Основні принципи ефективного ділового спілкування в роботі ФП. Важливі аспекти невербального спілкування, що впливають на результати ділового спілкування ФП.	4пз	6	10
		Використання принципу доказовості і результатів фармакоекономічного аналізу при просуванні лікарських засобів на фармацевтичному ринку.			
3	27.11.2024	Висвітлення переваг лікарських засобів з метою їх успішного просування.	4пз	6	10
		Майстерність презентації лікарських засобів			
		Підсумковий контроль засвоєння ЗМ 1		12	20
Всього за ЗМ 1:				30	50
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ОСНОВИ МАЙСТЕРНОСТІ ПРОДАЖУ					
4	11.12.2024	Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту.	4пз	6	10
		Візит ФП до лікаря в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності. Особливості візиту ФП до стаціонару			
5	08.01.2025	Особливості роботи ФП в аптеці та на виставці.	4пз	6	10
		Підсумковий контроль засвоєння ЗМ 2			
Всього за ЗМ 2:				30	50
6	15.01.2025	Семестровий залік з модуля: «Підготовка фармацевтичного представника»	4 год, ПЗ		
ВСЬОГО ЗА ВИВЧЕННЯ МОДУЛЯ 1			24 год ПЗ	60	100

Завідувач кафедри ММЗЯФ,
професор

Володимир МАЛИЙ

