

Дисципліна	Вибіркова дисципліна 5 «ОСНОВИ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА У ФАРМАЦІЇ»
Рівень ВО	Другий (магістерський)
Назва спеціальності / освітньо-професійної програми	Спеціальність 226 «Фармація, промислова фармація» / Освітньо-професійної програми «Фармація»
Форма навчання	денна
Курс, семестр, протяжність	II-й курс, III-й семестр, протяжність: 1 семестр
Семестровий контроль	залік
Обсяг годин (усього, з них: лекції / практичні)	4 кредити, 120 годин, з яких: лекції – 12 годин, лабораторні заняття – 24 години
Мова викладання	українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	кафедра органічної хімії та фармації
Автор дисципліни	Сметаніна Катерина Іванівна , кандидат фармацевтичних наук, доцент
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Навчальна дисципліна пов'язана з такими дисциплінами як соціологія, психологія. Базується на вивченні етики та деонтології у фармації, філософії, культури наукової мови. Є базою для наступного вивчення вступу у фармацію, безпеки життєдіяльності, основ біоетики та біобезпеки; фармацевтичного права та законодавства, організації та економіки фармації, системи якості у фармації. Інтегрується з дисципліною менеджмент та маркетинг у фармації
Що буде вивчатися	Предметом вивчення навчальної дисципліни «Основи поведінки споживача у фармації» є основні закономірності спілкування як виду людської діяльності та вивчення процесів прийняття рішень споживачем про купівлю товару, внутрішніх і зовнішніх процесів і факторів, які його визначають
Чому це цікаво / треба вивчати	Вивчення курсу надає можливість студентам набути знання про основні закономірності спілкування як виду людської діяльності та формування у студентів комунікативних якостей, вмінь та навичок як складової психологічної компетентності фахівця фармацевтичної галузі, формування у здобувачів вищої освіти уявлення про поведінку споживача як про дієвий процес і можливість застосування набутих навичок у професійній діяльності з обслуговування споживача у подальшому
Чому можна навчитися (результати навчання)	Результатами навчання є знання про основні законодавчі та нормативні акти, що регулюють фармацевтичну діяльність; закладені основи фармацевтичної етики, деонтології, опіки, профілактики, допомоги у відповідності до норм Етичного кодексу фармацевта та Належних фармацевтичних практик
Як можна користуватися набутими знаннями й уміннями (компетентності)	Після вивчення навчальної дисципліни студент буде знати: основи використання інформаційних і комунікаційних технологій; основи стратегії спілкування зі споживачами, колективом, медичними представниками і ін. спеціалістами; свої права і обов'язки як члена суспільства, громади, колективу; основні вимоги законодавства щодо ведення фармацевтичної практики та діяльності. Студент буде вміти: проводити консультування щодо ОТС-препаратів й інших товарів аптечного асортименту; фармацевтичну опіку під час вибору та реалізації безрецептурного ЛЗ шляхом оцінки

	<p>співвідношення ризик/користь, сумісності, показань та протипоказань керуючись даними про стан здоров'я конкретного хворого із врахуванням біофармацевтичних, фармакокінетичних, фармакодинамічних та фізико-хімічних особливостей ЛЗ та інших товарів аптечного асортименту; вирішувати практичні проблеми у професійній фармацевтичній діяльності із застосуванням положень, теорій та методів фундаментальних, хімічних, технологічних, біомедичних та соціально-економічних наук; організувати діяльність аптеки із забезпечення населення, закладів охорони здоров'я ліками та іншими товарами аптечного асортименту; проводити аналіз соціально-економічних процесів у фармації, форм, методів і функцій системи фармацевтичного забезпечення населення та її складових у світовій практиці, показників потреби, ефективності та доступності фармацевтичної допомоги в умовах медичного страхування та реімбурсації вартості ЛЗ; демонструвати та застосовувати у практичній діяльності комунікативні навички спілкування, фундаментальні принципи фармацевтичної етики та деонтології, що засновані на моральних зобов'язаннях та цінностях, етичних нормах професійної поведінки та відповідальності відповідно до законодавчих та нормативних актів, що регулюють належну фармацевтичну діяльність; сприяти збереженню здоров'я, зокрема профілактиці захворювань, раціональному призначенню та використанню ліків.</p>
<p>Інформаційне забезпечення</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гудзь Н.І. Належні практики у фармації: Практикум для студ. вищ.мед.навч. закл. / Гудзь Н.І., Калинюк Т.Г., Білоус С.Б., Сметаніна К.І.; за ред. Т.Г.Калинюка.- Вінниця: Нова Книга, 2013.- 386 с. 2. Мнушко, З. М. Маркетингові дослідження : метод. рек. до практ. занять / З. М. Мнушко, А. Б. Ольховська, О. В Шуванова. – Х. : НФаУ, 2011. – 84 с. 3. Мнушко, З. Н. Поведение потребителей : учеб. пособие для студ. вузов / З. Н. Мнушко, А. Б. Ольховская. – Х. : НФаУ, 2007. – 156 с. 4. Ольховська А.Б. Поведінка споживача: методичні рекомендації до практичних занять / А. Б. Ольховська. - Х. : НФаУ, 2015. – 54 С. 5. Окландер М. А. Поведінка споживача.: навч. посіб. / М.А. Окландер, І. О. Жарська – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 208 с. 6. Блэкуэлл, Б. Поведение потребителей / Б. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел ; 10-е изд. - СПб. : Питер, 2007. - 944 с. 7. Войчак, А. М. Маркетингові дослідження : підруч. / А. М. Войчак, А. В. Федорченко. – К. : КНЕУ, 2007. – 408 с. 8. Гантер, Б. Типы потребителей : введение в психографику / Б. Гантер, А. Фенхам ; пер.с англ. ; под ред. И. В. Андреевой. – СПб. : Питер, 2001.- 304 с. 9. Иванова, Р. Х. Поведение потребителей : учеб. пособие / Р. Х. Иванова ; 2-е изд. – Х. : ИД ИНЖЭК, 2005. – 304 с. 10. Ілляшенко, С. М. Маркетингові дослідження : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко, М. Ю. Баскакова ; за ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с. 11. Сметаніна К.І. Фармацевтична опіка та її забезпечення при відпуску лікарських засобів з аптеки геріатричним хворим // Сборник научных трудов SWorld. По материалам международной научно-практической конференции «Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития '2011». Том 27. Медицина, ветеринария и фармацевтика.- Одесса: Черноморье, 2011.- С. 77-85.

	<p>12. Сметанина Е.И. Фармацевтическое самоусовершенствование провизора как способ установления контакта с пожилым пациентом // Ліки України плюс.- 2014.- № 1(18).- с.25-26.</p> <p>13. Сметаніна К.І., Шестопалова Е.В., Кацай Н.В. Фармацевтична етика та деонтологія в практиці звичайного провізора // Ліки – людині. Сучасні проблеми фармакотерапії і призначення лікарських засобів : Матер. XXXIII Всеукр. наук.-практ. конф. за уч. міжнар. спец. (м.Харків, 08 квітня 2016 р.).- Х.: НфаУ, 2016.- С.187-188.</p> <p>14. Сметаніна К.І., Янишин У.Я. Сучасні напрями фармакотерапії серцево-судинних захворювань, викликаних хламідійною та ВІЛ-інфекціями // Ліки України плюс.- 2012.- № 1-2 (9-10).- С. 20-22.</p>
<p>Web-посилання на (опис дисципліни) силабус навчальної дисципліни на вебсайті факультету</p>	<p>https://vnu.edu.ua/uk/faculties-and-institutions/fakultet-khimii-ekologii-ta-farmacii</p>

Здійснити вибір - [«ПС-Журнал успішності-Web»](#)