

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Институт фундаментальной медицины и биологии



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной деятельности КФУ

Проф. Д. А. Таюрский

» _____ 20__ г.

подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины

Продвижение лекарственных средств

Специальность: 33.05.01 - Фармация

Специализация: не предусмотрено

Квалификация выпускника: провизор

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2019

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО
2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО
3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
 - 4.1. Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)
 - 4.2. Содержание дисциплины (модуля)
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)
7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)
12. Средства адаптации преподавания дисциплины (модуля) к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
13. Приложение №1. Фонд оценочных средств
14. Приложение №2. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
15. Приложение №3. Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. Александрова Э.Г. (кафедра биохимии, биотехнологии и фармакологии, Центр биологии и педагогического образования), Elvira.Aleksandrova@kpfu.ru ; Кораблева Анна Александровна

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль), должен обладать следующими компетенциями:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-2	Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации
ПК-3	Способен осуществлять фармацевтическое информирование и консультирование при отпуске и реализации лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента

Обучающийся, освоивший дисциплину (модуль):

Должен знать:

распространенность и виды деятельности по продвижению лекарств, способы регулирования продвижения лекарств, основы использования объективной информации для назначения лекарств

Должен уметь:

самостоятельно приобретать новые знания по данной дисциплине, анализировать их, применять полученные знания на практике и при изучении других дисциплин, а также для решения актуальных практических задач в области фармацевтики

описывать различные виды фармацевтического маркетинга

обсуждать стратегии реагирования на продвижение лекарств

описывать методики, используемые для рекламы лекарств потребителям

определять ключевые нравственные проблемы взаимоотношений между работниками здравоохранения и фармацевтической индустрией

критически оценивать различные нормы, своды, правила, осуществляющие регулирование лекарственных средств

использовать объективную информацию для назначения лекарств

Должен владеть:

пониманием сущности и внутренней природы основных процессов взаимодействия между фарминдустрией, работниками здравоохранения и потребителями

Должен демонстрировать способность и готовность:

применять результаты освоения дисциплины в профессиональной деятельности

2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Данная дисциплина (модуль) включена в раздел "Б1.В.06 Дисциплины (модули)" основной профессиональной образовательной программы 33.05.01 "Фармация (не предусмотрено)" и относится к вариативной части. Осваивается на 5 курсе в 9 семестре.

3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных(ые) единиц(ы) на 108 часа(ов).

Контактная работа - 64 часа(ов), в том числе лекции - 16 часа(ов), практические занятия - 0 часа(ов), лабораторные работы - 48 часа(ов), контроль самостоятельной работы - 0 часа(ов).

Самостоятельная работа - 44 часа(ов).

Контроль (зачёт / экзамен) - 0 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: зачет в 9 семестре.

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1 Структура и тематический план контактной и самостоятельной работы по дисциплине (модулю)

N	Разделы дисциплины / модуля	Семестр	Виды и часы контактной работы, их трудоемкость (в часах)			Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Продвижение лекарств и здоровье пациентов. Противоречие между здоровьем и коммерческими целями. Масштабы продвижения лекарственных средств.	9	2	0	2	4
2.	Тема 2. Виды фармацевтического маркетинга.	9	2	0	2	4
3.	Тема 3. Влияние фармацевтического маркетинга на профессиональную практику. Недостаточность регулирования.	9	2	0	6	4
4.	Тема 4. Технологии, которые используют для влияния на принятие решений профессионалами здравоохранения.	9	2	0	6	4
5.	Тема 5. Регулирование продвижения лекарств: в чем роль регулирования? Правовые рамки регулирования. Государственное регулирование и саморегулирование промышленности. Пять ступеней регулирования.	9	2	0	6	4
6.	Тема 6. Использование объективной информации для назначения лекарственной терапии. Пять ступеней доказательной медицины.	9	2	0	6	6
7.	Тема 7. Принципы критической оценки исследований лекарственной терапии. Источники достоверной беспристрастной информации.	9	2	0	6	6
8.	Тема 8. Как не попасть под влияние фарминдустрии. Ключевые нравственные проблемы взаимоотношений между работниками здравоохранения и фармацевтической индустрией.	9	2	0	6	4
9.	Тема 9. Ключевые проблемы биоэтики. Влияние спонсирования фарминдустрией исследований на их результаты. Полемика о нравственных противоречиях среди медицинских работников	9	0	0	4	4
10.	Тема 10. Этический конфликт интересов.	9	0	0	4	4
	Итого		16	0	48	44

4.2 Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Продвижение лекарств и здоровье пациентов. Противоречие между здоровьем и коммерческими целями. Масштабы продвижения лекарственных средств.

Продвижение лекарств и здоровье пациентов. Почему мы обсуждаем продвижение лекарств? Лекарства - основной компонент услуг здравоохранения. Понятие о надлежащем (рациональном) использовании лекарств. Знания, необходимые для выбора лечения с наилучшими параметрами по эффективности и безопасности из всех имеющихся альтернатив. Глобальный фармацевтический рынок. Противоречия между здоровьем и коммерческими целями. Распространенность и виды деятельности по продвижению лекарств.

Масштабы мирового фармацевтического рынка. Новые лекарства далеко не всегда лучше существующих. Обзор оценок (рейтингов) новых лекарств и вновь одобренных показаний для них во Франции за 24-летний период, проведенный по независимым источникам. Широкое воздействие фармацевтической индустрии на профессионалов здравоохранения. Масштабы продвижения лекарств с точки зрения затрат фармацевтической промышленности.

Тема 2. Виды фармацевтического маркетинга.

Основные виды продвижения лекарственных средств. Спонсированное фармацевтической индустрией последиplomное и фармацевтическое образование. Детализирование? - визиты торговых представителей к врачам в режиме "один-на-один". Нетрадиционные формы маркетинга. Значение различных видов фармацевтического маркетинга для продвижения лекарственных средств.

Нетрадиционные формы маркетинга. Финансирование ключевых лидеров мнений (главных специалистов) среди врачей. Написание журнальных статей без указания истинного авторства (теневое авторство, Ghost-writing). Финансирование разработки стандартов диагностики и лечения. Кампании, направленные на широкую общественность, включая рекламу, ориентированную на болезнь. Финансирование групп (школ) пациентов и медицинских обществ. Исследования, затравливающие рынок сбыта (исследования IV фазы без ясных научных задач). Реклама в интернете. Скидки на лекарства, привязанные к объемам продаж. Бесплатные образцы лекарств.

Тема 3. Влияние фармацевтического маркетинга на профессиональную практику. Недостаточность регулирования.

Неверные представления среди врачей и лиц, принимающих решения в здравоохранении, о влиянии продвижения лекарств. Убежденность в неуязвимости. Иллюзия уникальной неуязвимости. Штампы принятия решений: доверие рекомендациям экспертов; использование лекарств потому, что большинство коллег их назначают; выбор лекарства, которое первым приходит в голову или имеется в виде бесплатного образца. Отрицательное влияние на лекарственные назначения. Примеры.

Обзор научных доказательств о влиянии фармацевтического маркетинга на лекарственные назначения. Недостаточность мер по регулированию продвижения лекарств.

Тема 4. Технологии, которые используют для влияния на принятие решений профессионалами здравоохранения.

Приемы, влияющие на использование лекарств. Подверженность профессионалов здравоохранения маркетинговому влиянию: сила продвижения против научных доказательств. Цель маркетинговой деятельности. Технологии (стадии) маркетинговой деятельности, которые образуют ядро успешного маркетинга. Стадии неосведомленности, осведомленности, заинтересованности, оценки, испытания использования и повторного использования. Информация, вводящая в заблуждение. Включение ошибочной информации (неточности, преувеличения, двусмысленность, чрезмерное упрощение). Опускание необходимой информации. Отвлечение с помощью информации, не относящейся к делу. Торговые представители. Распространенные технологии влияния, используемые торговыми представителями. Влияние на подсознательное формирование суждений (эксперт знает лучше всех; людям, которые нам нравятся можно доверять; мы должны помогать тем, кто помогает нам; коллеги знают лучше всех; необходимость последовательности и согласованности всех предыдущих заявлений). Описание технологий, используемых торговым представителем для стимуляции продаж. Поддержка экспертов и коллег: призыв к авторитетному заблуждению или обращение к скромности. Построение дружеских взаимоотношений. Использование подарков. Распространенные убеждения о продвижении. Пути уменьшения влияния продвижения лекарств на их назначение и использование. Ключ к снижению уязвимости? признание своей собственной личной уязвимости. Уменьшение контактов с любой деятельностью по продвижению лекарств. Уменьшение вреда от контакта с продвижением. Использование приемов, которые могут привести к лучшей практике (н-р, использование надежных источников информации).

Анализ рекламы лекарств в медицинских журналах. Информация, рекомендуемая для включения в рекламу лекарств в соответствии с этическими критериями Всемирной Организации Здравоохранения: МНН; торговое наименование; содержание активного ингредиента в единице лекарственной формы; название других ингредиентов, которые могут вызвать проблемы; утвержденные показания к применению; лекарственная форма или схема лечения; побочные эффекты; предостережения и противопоказания; взаимодействия; наименование и адрес производителя. Качество информации в рекламных вкладышах в развитых и развивающихся странах. Четыре основных компонента журнальной рекламы. Графики, диаграммы и результаты исследований, типы цифровых искажений. Зрительно отвлекающие детали. Введение в заблуждение с использованием величины снижения относительного риска. Как оценивать данные и графики, представленные в рекламе лекарств. Рекламный текст. Утверждения, сделанные в рекламе: об эффекте, о безопасности, о качестве жизни, о стоимости и экономической выгоде. Эмоциональные заявления. Типы утверждений в рекламе лекарств. Ссылки в рекламах: на неопубликованные данные; на стендовые презентации; не на оригинальные исследования, а на обзорные статьи; результаты цитируемой ссылки не соответствуют рекламным заявлениям; на исследования низкого методологического качества. Как оценивать ссылки в рекламе. Заявления в рекламе антибиотиков. Как оценивать текст в рекламе лекарств. Картинки и изображения в рекламе. Усиление социальных стереотипов. Обращение к мифу или эмоциональная окраска информации для создания образа продукта, который имеет мало общего с научными доказательствами его действия. Как оценивать картинки и изображения в рекламе лекарств. Упражнения: анализ рекламы в последних выпусках национального медицинского или фармацевтического журналов.

Тема 5. Регулирование продвижения лекарств: в чем роль регулирования? Правовые рамки регулирования. Государственное регулирование и саморегулирование промышленности. Пять ступеней регулирования.

Регулирование продвижения лекарств: в чем роль регулирования? Почему требуется регулирование продвижения лекарственных средств? Правовые рамки регулирования. Ключевые различия в регулировании между странами. Саморегулирование в сравнении с государственным регулированием. Оценка эффективности регулирования. Правовые рамки регулирования. Два ключевых критерия информации, предоставляемой в рекламе, закона, регламентирующего продвижение лекарств. Соответствие официально одобренной информации о данном продукте. Точность и достоверность информации. Ключевые проблемы здравоохранения, которые остаются без внимания. Прямая реклама потребителям рецептурных лекарств. Регулирование других видов продвижения, таких как подарки врачам и фармацевтам в обмен на назначения или достижение определенных объемов продаж.

Четыре гипотетические ситуации, включающие продвижение лекарств, с которыми сталкиваются практикующие врачи и фармацевты. Ситуация 1: не регулируется международными стандартами фарминдустрии. Ситуация 2: включено в международные стандарты, которые не применяется. Ситуация 3: отсутствие механизмов принудительного применения. Ситуация 4: цена ведения бизнеса. Примеры нарушения кодекса Великобритании. Сравнение этических критериев ВОЗ и кодекса IFPMA. Пять ключевых ступеней регулирования продвижения лекарственных средств. Государственное право (закон) и другие нормативно-правовые акты. Применение закона через другие кодексы и стандарты. Контроль продвижения лекарств для обеспечения его соответствия закону или другим стандартам. Контроль исполнения законов с адекватными санкциями для предотвращения нарушений. Оценка эффективности регулирования. Регулярный надзор: до совершенства далеко.

Тема 6. Использование объективной информации для назначения лекарственной терапии. Пять ступеней доказательной медицины.

Использование объективной информации для назначения лекарств. Доказательная медицина и решения о назначении лекарственных средств. Образовательный материал по доказательной медицине. Ограниченность имеющихся доказательств. Ограничения доступных доказательств. Предвзятость в публикации и предвзятость в отчетности об исследованиях. Как получить желаемый результат клинического исследования.

Интерпретация чисел в клинических исследованиях. Снижение относительного риска, Снижение абсолютного риска. Число больных, которых необходимо лечить. Почему необходимо представлять данные о снижении абсолютного риска? Критическая оценка исследований по лекарственной терапии. Тип исследования. Тип участников. Тип сравнений. Описание всех пациентов, участвовавших в исследовании. Типы измерения исходов. Источник финансирования и конфликты интересов. Полезные вебсайты по доказательной медицине и навыкам критической оценки. Этапы разработки личного формуляра. Пять ключевых ступеней, необходимых для принятия решений по рациональному назначению лекарств.

Тема 7. Принципы критической оценки исследований лекарственной терапии. Источники достоверной беспристрастной информации.

Критическая оценка результатов клинических исследований. Оценка риска смещений (bias) результатов клинических исследований. Что такое "смещения"? Основные причины отклонений (смещений) в клинических испытаниях. Способы рандомизации. "Ослепление" исследователей и участников. "Ослепление" при оценке исходов. Неполные сведения об исходах. Другие причины.

Стратегии поиска качественной информации о лекарственных средствах в медицинских базах данных клинических испытаний.

Тема 8. Как не попасть под влияние фарминдустрии. Ключевые нравственные проблемы взаимоотношений между работниками здравоохранения и фармацевтической индустрией.

Торговые представители фармацевтических компаний. Можно ли получить пользу от встречи с торговыми представителями? Почему врачи должны отказаться от встреч с торговыми представителями. Соотношение пользы от обеспечения информацией и образцами лекарственных средств, предоставляемых торговыми представителями фармацевтической промышленности, с риском того, что информация необъективна, а также другими вариантами ?вреда? (этическими, финансовыми и др.), которые свойственны этим отношениям. Качество предоставляемой торговыми представителями информации, в контексте того, как их обучают. Предоставление подарков. Миф о маленьких подарках и полных разоблачениях. Кто в действительности платит за эти подарки? Отбор и обучение торговых представителей. Основные требования, предъявляемые медицинским представителям, содержание и формы их обучения. Стимуляция продаж через зарплату медицинских представителей. Какую информацию предоставляют медицинские представители? Мог бы контакт с медицинскими представителями повлиять на Вас? Влияние на назначение лекарств. Методы воздействия. Ощущение заслуженности. Создание обязательств. Влияние образцов на помощь пациентам. Можете ли Вы критически взаимодействовать с торговыми представителями? Вопросник о торговых представителях. Политика учреждений в отношении торговых представителей. Должны ли Вы продолжать взаимодействовать с торговыми представителями?

Продвижение потребителям: как реагировать на требования пациентов назначить/отпустить рекламируемые лекарства. Методики, используемые для рекламы лекарств потребителям. Влияние рекламы на поведение. Как реклама, нацеленная на потребителя, влияет на врачебные назначения? Научные доказательства влияния требований пациента на врачебные назначения. Оказывают ли влияние на использование лекарств другие виды продвижения лекарств. Страх смерти используется для продажи лекарств - даже без использования торгового наименования. Насколько хорошо реклама информирует население о доступных лекарствах. Что делается, чтобы ?новое? казалось ?лучше?. Образование или маркетинг? Насколько хорошо реклама информирует население о пользе, рисках и вкладе, вносимом лекарствами в лечение: наличие указаний на степень вероятности достижения успеха терапии; упоминание о других полезных лечебных мероприятиях, таких как диета или упражнения; упоминание о каких-либо других методах лечения; наличие информации о том, как работает лекарственное средство. Медикализация населения или ?торговля болезнями? - стирание границы между нормальной жизненной ситуацией и медицинской проблемой. Финансовые стимулы к использованию конкретного лекарства. Влияние на стоимость медицинской помощи. Нереалистичное представление населения о гарантиях безопасности. То, что недосказано, также важно, как и то, что сказано. Влияет ли ПРП на отношения врач-пациент.

Тема 9. Ключевые проблемы биоэтики. Влияние спонсирования фарминдустрией исследований на их результаты. Полемика о нравственных противоречиях среди медицинских работников

Продвижение лекарств, профессиональная врачебная практика и доверие пациентов. Пристрастное назначение лекарств. Концепция избирательного назначения лекарств. Продвижение, вводящее в заблуждение: предостережение. Продвижение лекарств и хронические состояния. Продвижение лекарств и клиническая практика. Ответственность работников здравоохранения.

Тема 10. Этический конфликт интересов.

Разработка политики клиники или образовательного учреждения по взаимодействию с представителями фармацевтической промышленности. Как следует медицинским работникам реагировать на требования назначить/отпустить рекламируемые лекарства. Возврат беседы к пациенту и его проблемам. Обсудить все имеющиеся методы лечения. Обсуждение роли фармацевтических рекламодателей. Анализ рекламных сообщений для пациентов о состоянии здоровья и лекарственном лечении.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа обучающихся выполняется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Самостоятельная работа подразделяется на самостоятельную работу на аудиторных занятиях и на внеаудиторную самостоятельную работу. Самостоятельная работа обучающихся включает как полностью самостоятельное освоение отдельных тем (разделов) дисциплины, так и проработку тем (разделов), осваиваемых во время аудиторной работы. Во время самостоятельной работы обучающиеся читают и конспектируют учебную, научную и справочную литературу, выполняют задания, направленные на закрепление знаний и отработку умений и навыков, готовятся к текущему и промежуточному контролю по дисциплине.

Организация самостоятельной работы обучающихся регламентируется нормативными документами, учебно-методической литературой и электронными образовательными ресурсами, включая:

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 апреля 2017 года №301)

Письмо Министерства образования Российской Федерации №14-55-996ин/15 от 27 ноября 2002 г. "Об активизации самостоятельной работы студентов высших учебных заведений"

Устав федерального государственного автономного образовательного учреждения "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Правила внутреннего распорядка федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Локальные нормативные акты Казанского (Приволжского) федерального университета

Библиотека Кокрейн - www.cochrane.org

Британский Медицинский Журнал (British Medical Journal) BMJ Publishing Group Ltd - www.bmj.com

Клиническая фармакология и терапия (Clinical Pharmacology and Therapeutics, Nature publishing group) - www.nature.com/cpt

Ланцет (The Lancet, Elsevier Limited) - www.thelancet.com

Мартиндейл (The Complete Drug Reference, The Pharmaceutical Press) - <http://www.medicinescomplete.com>, sales@medicinescomplete.com

6. Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю)

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) включает оценочные материалы, направленные на проверку освоения компетенций, в том числе знаний, умений и навыков. Фонд оценочных средств включает оценочные средства текущего контроля и оценочные средства промежуточной аттестации.

В фонде оценочных средств содержится следующая информация:

- соответствие компетенций планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю);
- критерии оценивания сформированности компетенций;
- механизм формирования оценки по дисциплине (модулю);
- описание порядка применения и процедуры оценивания для каждого оценочного средства;
- критерии оценивания для каждого оценочного средства;
- содержание оценочных средств, включая требования, предъявляемые к действиям обучающихся, демонстрируемым результатам, задания различных типов.

Фонд оценочных средств по дисциплине находится в Приложении 1 к программе дисциплины (модулю).

7. Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Освоение дисциплины (модуля) предполагает изучение основной и дополнительной учебной литературы. Литература может быть доступна обучающимся в одном из двух вариантов (либо в обоих из них):

- в электронном виде - через электронные библиотечные системы на основании заключенных КФУ договоров с правообладателями;

- в печатном виде - в Научной библиотеке им. Н.И. Лобачевского. Обучающиеся получают учебную литературу на абонементе по читательским билетам в соответствии с правилами пользования Научной библиотекой.

Электронные издания доступны дистанционно из любой точки при введении обучающимся своего логина и пароля от личного кабинета в системе "Электронный университет". При использовании печатных изданий библиотечный фонд должен быть укомплектован ими из расчета не менее 0,5 экземпляра (для обучающихся по ФГОС 3++ - не менее 0,25 экземпляра) каждого из изданий основной литературы и не менее 0,25 экземпляра дополнительной литературы на каждого обучающегося из числа лиц, одновременно осваивающих данную дисциплину.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля), находится в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины. Он подлежит обновлению при изменении условий договоров КФУ с правообладателями электронных изданий и при изменении комплектования фондов Научной библиотеки КФУ.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Библиотека Кокрейн - www.cochrane.org

Британский Медицинский Журнал (British Medical Journal) BMJ Publishing Group Ltd. - www.bmj.com

Клиническая фармакология и терапия (Clinical Pharmacology and Therapeutics, Nature publishing group) - www.nature.com/cpt

Ланцет (The Lancet, Elsevier Limited) - www.thelancet.com

Мартиндейл (The Complete Drug Reference, The Pharmaceutical Press) - [://www.medicinescomplete.com](http://www.medicinescomplete.com), sales@medicinescomplete.com

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Вид работ	Методические рекомендации
лекции	<p>Конспектирование лекций ведется в специально отведенной для этого тетради, каждый лист которой должен иметь поля (4-5 см) для дополнительных записей. Необходимо записывать тему и план лекций, рекомендуемую литературу к теме. Записи разделов лекции должны иметь заголовки, подзаголовки, красные строки. Для выделения разделов, выводов, определений, основных идей можно использовать цветные карандаши и фломастеры. Названные в лекции ссылки на первоисточники надо пометить на полях, чтобы при самостоятельной работе найти и вписать их. В конспекте дословно записываются определения понятий, категорий и законов. Остальное должно быть записано своими словами. Каждому студенту необходимо выработать и использовать допустимые сокращения наиболее распространенных терминов и понятий. В конспект следует заносить всё, что преподаватель пишет на доске, также рекомендуемые схемы, таблицы, диаграммы и т.д. С целью улучшения усвоения материала требуется просмотреть конспект сразу после занятий, отметить материал конспекта лекций, который вызывает затруднения для понимания, попытаться найти ответы на затруднительные вопросы, используя рекомендуемую литературу.</p>
лабораторные работы	<p>Лабораторные занятия завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.</p>
самостоятельная работа	<p>Важнейшим этапом занятия является самостоятельная работа обучающихся. Изучение дисциплины 'Продвижение лекарственных средств' включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> - чтение обучающимися рекомендованной литературы и усвоение теоретического материала дисциплины; - знакомство с Интернет-источниками; - подготовку к различным формам контроля (контрольные работы, устный опрос, письменные работы); - выполнение контрольных работ (блок индивидуальных заданий с практической направленностью); - ответы на вопросы по различным темам дисциплины в той последовательности, в какой они представлены. <p>Самостоятельная (внеаудиторная) работа обучающихся складывается из нескольких разделов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Теоретическая самоподготовка обучающихся по некоторым учебным темам, входящим в примерный тематический учебный план, 2. Знакомство с дополнительной учебной литературой и другими учебными методическими материалами, закрепляющими некоторые практические навыки обучающихся. <p>Самостоятельная работа студентов включает подготовку к устному опросу и письменной работе. Для этого студент изучает лекции, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов. Тема и вопросы к семинарским занятиям, вопросы для самоконтроля содержатся в рабочей учебной программе и доводятся до студентов заранее.</p> <p>Работу с литературой рекомендуется делать в следующей последовательности: беглый просмотр (для выбора глав, статей, которые необходимы по изучаемой теме); беглый просмотр содержания и выбор конкретных страниц, отрезков текста с пометкой их расположения по перечню литературы, номеру страницы и номеру абзаца; конспектирование прочитанного. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, необходимо сформулировать вопросы и обратиться за помощью к преподавателю на консультации или ближайшей лекции.</p> <p>Рекомендуется регулярно отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам.</p>
зачет	<p>Зачет может проводиться в письменной, устной или смешанной форме. При ответе на зачете необходимо: продумать и четко изложить материал; дать определение основных понятий; дать краткое описание явлений; привести примеры. При этом студент должен показать все те знания, умения и навыки, которые он приобрел в процессе текущей работы по изучению дисциплины. Дисциплина считается освоенной студентом, если он в полном объеме сформировал установленные компетенции и способен выполнять указанные в данной программе основные виды профессиональной деятельности.</p>

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

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем, представлен в Приложении 3 к рабочей программе дисциплины (модуля).

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Материально-техническое обеспечение образовательного процесса по дисциплине (модулю) включает в себя следующие компоненты:

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья) и оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду КФУ.

Учебные аудитории для контактной работы с преподавателем, укомплектованные специализированной мебелью (столы и стулья).

Компьютер и принтер для распечатки раздаточных материалов.

Мультимедийная аудитория.

12. Средства адаптации преподавания дисциплины к потребностям обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости в образовательном процессе применяются следующие методы и технологии, облегчающие восприятие информации обучающимися инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья:

- создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;
- создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;
- создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников - например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения - аудиально;
- применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной, за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;
- применение дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;
- применение дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;
- увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:
- продолжительности сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, - не более чем на 90 минут;
- продолжительности подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, - не более чем на 20 минут;
- продолжительности выступления обучающегося при защите курсовой работы - не более чем на 15 минут.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО и учебным планом по специальности: 33.05.01 "Фармация" и специализации "не предусмотрено".

Приложение 2
к рабочей программе дисциплины (модуля)
Б1.В.06 Продвижение лекарственных средств

Перечень литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Специальность: 33.05.01 - Фармация

Специализация: не предусмотрено

Квалификация выпускника: провизор

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2019

Основная литература:

1. Майский В.В., Фармакология с общей рецептурой : учебное пособие / Майский В.В., Аляутдин Р.Н. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2012. - 240 с. - ISBN 978-5-9704-2273-1 - Текст : электронный // ЭБС 'Консультант студента' : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970422731.html> (дата обращения: 28.06.2019). - Режим доступа : по подписке.
2. Харкевич Д.А., Фармакология с общей рецептурой : учебник / Харкевич Д.А. - 3-е изд., испр. и доп. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2013. - 464 с. - ISBN 978-5-9704-2700-2 - Текст : электронный // ЭБС 'Консультант студента' : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970427002.html> (дата обращения: 28.06.2019). - Режим доступа : по подписке.
3. Аляутдин Р.Н., Фармакология / под ред. Р.Н. Аляутдина - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2015. - 1104 с. - ISBN 978-5-9704-3168-9 - Текст : электронный // ЭБС 'Консультант студента' : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970431689.html> (дата обращения: 28.06.2019). - Режим доступа : по подписке.
4. Сычев Д.А., Клиническая фармакология. Общие вопросы клинической фармакологии: практикум : учебное пособие / Под ред. В.Г. Кукеса - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2013. - 224 с. - ISBN 978-5-9704-2619-7 - Текст : электронный // ЭБС 'Консультант студента' : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970426197.html> (дата обращения: 28.06.2019). - Режим доступа : по подписке.

Дополнительная литература:

1. Бражников А.Ю., Общая эпидемиология с основами доказательной медицины. Руководство к практическим занятиям : учебное пособие / Под ред. В.И. Покровского. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2012. - 496 с. - ISBN 978-5-9704-1778-2 - Текст : электронный // ЭБС 'Консультант студента' : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970417782.html> (дата обращения: 28.06.2019). - Режим доступа : по подписке.
2. Петров В.И., Медицина, основанная на доказательствах : учебное пособие / Петров В.И., Недогода С.В. - М. : ГЭОТАР-Медиа, 2012. - 144 с. - ISBN 978-5-9704-2321-9 - Текст : электронный // ЭБС 'Консультант студента' : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785970423219.html> (дата обращения: 28.06.2019). - Режим доступа : по подписке.

Приложение 3
к рабочей программе дисциплины (модуля)
Б1.В.06 Продвижение лекарственных средств

Перечень информационных технологий, используемых для освоения дисциплины (модуля), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Специальность: 33.05.01 - Фармация

Специализация: не предусмотрено

Квалификация выпускника: провизор

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Год начала обучения по образовательной программе: 2019

Освоение дисциплины (модуля) предполагает использование следующего программного обеспечения и информационно-справочных систем:

Операционная система Microsoft Windows 7 Профессиональная или Windows XP (Volume License)

Пакет офисного программного обеспечения Microsoft Office 365 или Microsoft Office Professional plus 2010

Браузер Mozilla Firefox

Браузер Google Chrome

Adobe Reader XI или Adobe Acrobat Reader DC

Kaspersky Endpoint Security для Windows

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "Консультант студента", доступ к которой предоставлен обучающимся. Многопрофильный образовательный ресурс "Консультант студента" является электронной библиотечной системой (ЭБС), предоставляющей доступ через сеть Интернет к учебной литературе и дополнительным материалам, приобретенным на основании прямых договоров с правообладателями. Полностью соответствует требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования к комплектованию библиотек, в том числе электронных, в части формирования фондов основной и дополнительной литературы.