

Электронная цифровая подпись



Утверждено "30" мая 2024 г.  
Протокол № 5  
председатель Ученого Совета Буланов С.И.  
ученый секретарь Ученого Совета Супильников А.А.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ  
ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МЕРЧАНДАЙЗИНГ В АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ»**

**Блок 1**

**Вариативная часть  
Дисциплины по выбору**

Специальность 33.05.01 Фармация  
(уровень специалитета)

Направленность: Фармация

для лиц на базе среднего профессионального медицинского (фармацевтического)  
образования, высшего образования

Квалификация (степень) выпускника: Провизор

Форма обучения: очная

**Срок обучения: 5 лет**

**Год поступления 2024**

## 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

В результате освоения ОПОП обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине (модулю) «МЕРЧАНДАЙЗИНГ В АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ»:

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (результаты по разделам)	Код контролируемой компетенции (или её части) / и ее формулировка – по желанию	Наименование оценочного средства	Шкала оценивания
1	Понятие, сущность и значение мерчандайзинга.	ПК-2 ПК-3 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
2	Поведение покупателя в торговом зале.	ПК-2 ПК-3 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
3	Планировка торгового зала.	ПК-2 ПК-3 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
4	Особенности выкладки товаров в торговом зале аптеки.	ПК-2 ПК-3 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
5	Внутриаптечная информация и сэмплинг.	ПК-2 ПК-3 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение	Пятибалльная шкала оценивания
6	Влияние атмосферы и чувственных компонентов на процесс покупки	ПК-2 ПК-3 ПК-7	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение, проведение круглого стола	Пятибалльная шкала оценивания

**2. Текущий контроль успеваемости назанятиях семинарского типа** (семинары, практические занятия), включая задания самостоятельной работы обучающихся, проводится в формах:

- устный ответ,
- стандартизированный тестовый контроль,
- решение ситуационных задач,
- доклад/устное реферативное сообщение,
- проведение круглого стола.

Выбор формы текущего контроля на каждом занятии осуществляет преподаватель. Формы текущего контроля на одном занятии у разных обучающихся могут быть различными. Конкретную форму текущего контроля у каждого обучающегося определяет преподаватель. Количество форм текущего контроля на каждом занятии может быть различным и определяется преподавателем в зависимости от целей и задач занятия.

## **2.1 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

### **2.1.1 Перечень тематик докладов/устных реферативных сообщений для текущего контроля успеваемости**

1. Понятие, сущность и значение мерчандайзинга.
2. Особенности мерчандайзинга в аптеках различных видов и типов.
3. Происхождение и эволюция мерчандайзинга. Развитие мерчандайзинга на современном этапе.
4. Влияние технологий мерчандайзинга на ресурс времени покупателя.
5. Категорийный и визуальный мерчандайзинг.
6. Поведение покупателя в торговом зале. Анализ поведения современного покупателя в аптеке.
7. Планировка торгового зала.
8. Формирование маршрутов движения покупателей на основе подходов мерчандайзинга. Влияние системы размещения оборудования на управление движением покупателей внутри аптеки и вид планировки торгового зала.
9. Современные тенденции технологического проектирования аптеки.
10. Дизайн торгового зала.
11. Сущность и отличительные особенности продажи товаров по методу ABC. Сочетание "Метода импульсивных продаж" и "Метода ABC".
12. «Холодные зоны» и «Горячие зоны» аптеки.
13. Особенности выкладки товаров в торговом зале аптеки.
14. Преимущества и недостатки различных типов выкладки товаров.
15. Правила выкладки: лицом к покупателю, определения места на полках торгового оборудования и в торговом зале аптеки, приоритетных мест, комфорта восприятия.
16. Особенности выкладки рецептурных и ОТС-препаратов, препаратов, требующих особых условий хранения
17. Внутриаптечная информация и сэмплинг как инструменты мерчандайзинга.
18. P.O.S. материалы для наружного оформления. Технология оформления. P.O.S. материалы для оформления входа.
19. Технология оформления. P.O.S. материалы для оформления торговых залов.
20. Технология оформления. P.O.S. материалы для оформления мест выкладки товаров.
21. Технология оформления. P.O.S. материалы для оформления прикассовых зон.
22. Влияние атмосферы и чувственных компонентов на процесс покупки.
23. Оформление витрин аптеки.
24. Дизайн и оформление фасада. Важность вывески аптеки. Оформление территории около аптеки как элемент мерчандайзинга.
25. Ошибки мерчандайзинга.

Темы реферативных сообщений могут быть предложены преподавателем из вышеперечисленного списка, а также обучающимся в порядке личной инициативы по согласованию с преподавателем.

### **2.2. Проведение круглого стола по теме «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях»**

ПК-2	<b>Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации</b>
Знать	Структура торгового ассортимента аптечных организаций; особенности устройства и внешние признаки товаров; размещение отделов и деление торговой площади на три зоны (адаптации, покупки и возвращения).

	Особенности размещения отдельных групп товаров
Уметь	Осуществлять проверку правильности оформления поступивших рецептов и требований-накладных; выбирать оптимальные режимы хранения товаров; проводить выкладку товаров аптечного ассортимента в торговом зале и на витринах
Владеть	Навыками работы с товарами различных групп; навыками сбора и обобщения информации об аптечных товарах с целью разработки комплекса мероприятий, обеспечивающих сохранение свойств и качества товаров при хранении, стерилизации, дезинфекции, применении
<b>ПК-3</b>	<b>Способен осуществлять фармацевтическое информирование и консультирование при отпуске и реализации лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента</b>
Знать	Цели и значение фармацевтического информирования при отпуске лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента
Уметь	Выявлять потребности в информации о лекарственных средствах посетителей и медицинских работников; предоставлять информацию (консультации) медицинскому специалисту и посетителю в зависимости от конкретной ситуации
Владеть	Навыками общения и ведения доверительной беседы с посетителями аптек и медработниками, консультирования и информирования посетителей по вопросам выбора лекарственных препаратов, их рационального применения; побочных действиях и взаимодействиях лекарственных средств
<b>ПК-7</b>	<b>Способен к применению средств и методов мерчандайзинга для эффективного продвижения товаров аптечного ассортимента</b>
Знать	Современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги
Уметь	Осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента
Владеть	Методами анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них, целесообразности их использования

### 2.3 Итоговый контрол

Тесты, проверяющие освоение компетенции/ индикатора достижения компетенции

#### 1. Вставьте пропущенное слово с маленькой буквы.

Совокупность средств, способов, методов и техник, объединенных с целью активировать роль товара в процессе продажи это \_\_\_\_\_. Тема 1. (ПК-2.1, ПК – 3.1, ПК-7.1)

Ответ: мерчандайзинг

#### 2. Установите соответствие видов мерчандайзинга и их элементов. Тема 1 (ПК -2.5, ПК – 3.2, ПК -7.2 )

- |                    |  |
|--------------------|--|
| 1. визуальный      | 1) правила общения                         |
| 2. коммуникативный | 2) маркировка товара                       |
|                    | 3) взаимоотношения продавцов и покупателей |
|                    | 4) упаковка                                |
|                    | 5) освещение                               |

Ответ: 1-2,4,5, 2-1,3

#### 3. Выберите один правильный ответ.

Товарный ассортимент – это: Тема 1 ( ПК- 2.3, ПК – 3.3, ПК – 7.2)

1. группа товаров, тесно связанных между собой в силу схожести их функционирования, клиентов, сбытовой сети или ценового диапазона;
2. совокупность всех ассортиментных групп товаров и товарных единиц, предлагаемых покупателям конкретным продавцом;
3. группа товаров, предлагаемых одной фирмой целому рынку;
4. номенклатура товаров предприятия.

**Ответ:** 1

**4. Выберите четыре правильных ответа.**

**Перечислите принципы мерчандайзинга: Тема 1 ( ПК – 2.4, ПК – 3.2, ПК – 7.1)**

1. экспозиция или выкладка товаров;
2. реклама на месте продажи;
3. воздействие;
4. цветовая блокировка;
5. презентация цены;
6. планировка торгового зала;
7. удобство.

**Ответ:** 1,3,5,7

**5. Вставьте пропущенное слово с маленькой буквы.**

**Набор необходимых функциональных характеристик товара, которые признаны потребителями обязательными это \_\_\_\_\_ товара. Тема 1 ( ПК – 2.1, ПК – 3.2, ПК – 7.2)**

**Ответ:** качество

**6. Выберите четыре правильных ответа.**

**Действия мерчандайзера предусматривают: Тема 1 ( ПК – 2.3, ПК – 3.1, ПК – 7.1)**

1. оценку нужд и запросов потребителей;
2. планирование закупок;
3. приобретение товаров и обеспечение доступа к ним потребителей тогда, когда и туда, где они этого хотят;
4. усиление конкуренции брендов;
5. мотивацию потребителей к приобретению товаров, доступных для них.

**Ответ:** 1,2,3,5

**7. Установите последовательность этапов мерчандайзинга поставщика: Тема 1 ( ПК – 2.4, ПК – 3.3, ПК – 7.2)**

1. наблюдение и учет особенностей магазина;
2. улучшение сервиса для розничных торговцев;
3. анализ и планирование продаж;
4. проведение специальных рекламных акций в магазинах ;
5. грамотная организация места.

**Ответ:** 3,2,1,5,4

**8. Выберите один правильный ответ.**

**Чувствительных к цене покупателей можно стимулировать с помощью: Тема 2 ( ПК – 2.3, ПК – 3.1, ПК – 7.2)**

1. цены;
2. имидж торгового предприятия;
3. бренд продавца;
4. дисконтной карты;
5. мерчендайзинга.

**Ответ: 5**

**9. Вставьте пропущенное слово с маленькой буквы.**

**Реклама, в которой изложена основная информация о качествах продаваемого товара и местах его приобретения \_\_\_\_\_ реклама. Тема 2 ( ПК-2.2., ПК – 3.1, ПК – 7.1)**

**Ответ: информационная**

**10. Установите последовательность воздействия на покупателя с помощью формулы AIDA:**

**Тема 2 ( ПК – 2.5, ПК -3.1, ПК-7.1)**

- 1.желание;
2. интерес;
- 3.действие;
4. внимание.

**Ответ: 4,2,1,3**

**11. Выберите четыре правильных ответа.**

**Перечислите основные способы возбуждения интереса и привлечения внимания покупателя к товарам: Тема 2 ( ПК -2.4, ПК -3.2, ПК-7.1)**

- 1, знание о марке;
2. движение;
3. осознание потребности ;
4. контраст;
5. атмосфера;
6. выделение товара;
7. изменение.

**Ответ: 2,4,6,7**

**12. Установите соответствие вида шрифта к товару. Тема 3 (ПК – 2.3, ПК – 3.3, ПК – 7.1)**

- |  |                      |
|--|----------------------|
| 1. крупный и жирный шрифт              | 1) косметика         |
|  | 2) парфюмерия        |
| 2. тонкий шрифт                        | 3) стиральные машины |
|  | 4) холодильники      |
| 3. шрифт с вензелями, готический шрифт | 5) антиквариат       |

**Ответ: 1-3,4, 2-1,2, 3-5**

**13. Установите соответствие зоны к размещению товара. Тема 3 (ПК- 2.2, ПК – 3.2, ПК- 7.1)**

- |                  |  |
|------------------|--|
| 1. холодная зона | 1) зона касс                                     |
|                  | 2) входная зона, остающаяся за спиной покупателя |
| 2. горячая зона  | 3) начало и конец стеллажа                       |

- 4) стеллажи, размещенные по периметру торгового зала
- 5) нижний левый угол стеллажа
- 6) часть стеллажа, находящаяся на уровне глаз

**Ответ:** 1- 2,3,5, 2-1,4,6

**14. Выберите один правильный ответ.**

Какая зона в торговом зале является одной из самых привлекательных? Тема 3 (ПК – 2.3, ПК -3.2, ПК- 7.2)

1. внутренние ряды в центре зала;
2. зона по левой стороне движения покупателей;
3. зона возле кассы;
4. входная зона по правой стороне движения покупателей.

**Ответ:** 4

**15. Установите последовательность размещения товаров на полках, сверху списка самая верхняя полка, внизу – самая нижняя полка: Тема 3 (ПК-2.1, ПК- 3.2, ПК – 7.2)**

1. менее востребованные товары;
2. товары с хорошей рекламой, средние упаковки товаров и сезонные товары, которые пользуются большим спросом;
3. приоритетные товары в этом отделе, лидеров продаж, товары в мелкой упаковке ;
4. тяжелые товары в больших упаковках;
5. товары первой необходимости ;
6. товары в яркой упаковке.

**Ответ:** 6,1,3,2,5,4.

**16. Выберите четыре правильных ответа.**

Чтобы клиентам было удобнее искать препараты, а у аптеки росли продажи, торговый зал делят на следующие зоны : Тема 3 (ПК – 2.2, ПК – 3.2, ПК – 7.2)

1. горячая;
2. входная;
3. тёплая;
4. первичная;
5. холодная;
6. ледяная.

**Ответ :** 1,3,5,6

**17. Вставьте пропущенное слово с маленькой буквы.**

Одноместное размещение различных товаров и изделий, связанных между собой

это \_\_\_\_\_ выкладка. Тема 4 (ПК-2.2, ПК – 3.1, ПК-7.1)

**Ответ:** тематическая

**18. Выберите один правильный ответ.**

Длина горизонтальной выкладки не должна быть- Тема 4 (ПК-2.4, ПК- 3.2, ПК-7.1)

1. меньше 3 м;
2. более 1.5 м;
3. меньше 4 м;
4. от длины выкладки не зависит продаваемость товара.

**Ответ:** 2

**19. Выберите один правильный ответ.**

Выкладка и оформление товаров зависят от: Тема 4 (ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-7.1)

1. места расположения розничной точки;

2. возможностей торгового зала;
3. профиля покупателей;
4. типа розничной точки.

**Ответ:** 4

**20. Выберите четыре правильных ответа.**

**Эффективное расположение включает: Тема 4 (ПК-2.2, ПК-3.2, ПК-7.1)**

1. правило представления;
2. правило присутствия;
3. правило приоритетных мест
4. правило «лицом к покупателю»;
5. правило сроков хранения и ротации товара на полке;
6. правило определения места на полке.

**Ответ:** 1,3,4,6

**21. Установите соответствие выкладки товара в торговой зоне. Тема 4 (ПК-2.3, ПК-3.2, ПК-7.1)**

1. продукция одного типа размещается по длине полки. менее приоритетные позиции располагаются ниже, а популярные – на уровне глаз.

1) сезонная

2) дисплейная

3) вертикальная

4) горизонтальная

5) по товарным группам

2. выкладывается продукция разных производителей одной группы, можно сравнивать цены и характеристики

3. выкладка товаров в зависимости от сезонных изменений в потребностях и поведении покупателей.

4. продукция размещаются на отдельно стоящих прилавках. яркое оформление выделяет продукцию и повышает спрос

5. продукция располагается на полках сверху вниз, обеспечивая доступ для покупателей любого роста

**Ответ:** 1-4, 2-5, 3-1, 4-2, 5-3

**22. Вставьте пропущенное слово с маленькой буквы.**

**Способ выкладки товара, который требует организацию дополнительных точек продаж это \_\_\_\_\_ выкладка. Тема 4 (ПК-2.1, ПК-2.5, ПК-7.1)**

**Ответ :** дисплейная

**23. Выберите один правильный ответ.**

**Виды деятельности и мероприятия, осуществление которых привлекает внимание потребителей, продавцов, посредников к продукции предприятия и стимулирует их к покупке – это: Тема 5 (ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-7.1)**

1. персональные продажи;
2. стимулирование сбыта;
3. поддержка торговой активности;
4. имидж.



**Ответ: 3**

**24. Выберите четыре правильных ответа.**

**К POS – средствам наружного оформления относятся: Тема 5 (ПК-2.1, ПК-3.1, ПК- 7.2)**

1. фасадные вывески;
2. указатели;
3. оформление витрин;
4. световые конструкции;
5. вывески;
6. крышные установки.

**Ответ: 1,3,5,6**

**25. Выберите один правильный ответ.**

**В том, что реклама способствует росту общественного производства, объема капиталовложений и числа рабочих мест, реализуется функция рекламы: Тема 5 (ПК-2.2, ПК-3.3, ПК-7.1)**

1. образовательная;
2. экономическая;
3. созидательная;
4. прогностическая.

**Ответ: 2**

**26. Выберите четыре правильных ответа.**

**К чувственным компонентам мерчандайзинга относятся: Тема 6 (ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-7.1)**

1. освещение;
2. использование цветов и цветовых сочетаний;
3. сервис.
4. запахи;
5. цена;
6. сочетание форм и объектов.

**Ответ: 1,2,4,6.**

**27. Выберите один правильный ответ.**

**Какая музыка способствует увеличению средней величины покупки? Тема 6 (ПК-2.2, ПК-3.1, ПК- 7.2)**

1. быстрая музыка;
2. медленная музыка;
3. темп музыки не влияет на среднюю величину покупки;
4. отсутствие музыки.

**Ответ: 2**

**28. Вставьте пропущенное слово с маленькой буквы .**

**Малоформатное нефальцованное или одногибное издание, выпускаемое в силу своей экономичности большим тиражом это \_\_\_\_\_. Тема 6 (ПК-2.4, ПК -3.1, ПК – 7.1)**

**Ответ: листовка**

**29. Вставьте пропущенное слово с маленькой буквы.**

**Психологическая составляющая микромира аптеки – это \_\_\_\_\_ аптеки. Тема 6 (ПК -2.3, ПК -3.2, ПК -7.2)**

**Ответ: атмосфера**

**30. Выберите четыре правильных ответа.**

**Перечислите ошибки мерчандайзинга: Тема 6 (ПК – 2.1, ПК – 3.1, ПК -7.1)**

1. использование одной и той же цветовой гаммы при оформлении интерьера аптеки;
2. плохое освещение;
3. нестандартной формы товара или упаковки;
4. затруднен обзор торгового зала;
5. неинформативная витрина;
6. высокий уровень освещенности;
7. товар размещен или очень высоко или очень низко.

**Ответ:** 2,4,5,7

**31. Вставьте пропущенное слово с маленькой буквы.**

Для того, чтобы произвести правильное оформление витрин в аптеке, необходимо знать, что влияет на \_\_\_ и каким образом у человека формируется желание приобрести тот или иной товар. Тема 1 (ПК-2.1, ПК – 3.1, ПК – 7.2)

**Ответ:** спрос

**32. Вставьте пропущенное слово с маленькой буквы.**

Как и в любом направлении торговли, мерчандайзинг играет одну из ключевых ролей в вопросе повышения объема \_\_\_ Тема 1 (ПК -2.2, ПК-3.1, ПК – 7.2)

**Ответ:** продаж

**33. Выберите три правильных ответа. На практике правильная выкладка товаров была призвана решать следующие задачи: Тема 4 (ПК-2.5, ПК – 3.2, ПК – 7.2)**

- 1) помочь покупателю ориентироваться на территории магазина;
- 2) стимулировать клиентов на совершение незапланированных покупок, повышение доходов магазина от продаж
- 3) привлечь внимание покупателя к новинкам, товарам со скидками или к конкретному виду продукции;
- 4) определить ценообразование на товар

**Ответ:** 1.2.3.

**34. Выберите три правильных ответа. Тема 4 (ПК-2.5, ПК- 3.2, ПК-7.1)**

**Выкладка в аптеке призвана обеспечить выполнение следующих условий:**

- 1) ассортимент товаров на витрине должен наиболее полно удовлетворять потребностям покупателя;
- 2) продукция должна быть выложена таким образом, чтобы клиент смог самостоятельно разобраться в многообразии товаров и принять решение о покупке без помощи провизора;
- 3) вся обстановка аптеки в целом должна создавать ощущение комфорта и вызывать доверие к торговой точке.
- 4) отсутствуют какие-либо условия

**Ответ:** 1,2,3

**35. Выберите три правильных ответа. Тема 4 (ПК-2.4, ПК-3.2, ПК- 7.1)**

**Грамотная выкладка товара в аптеке имеет свои плюсы и для покупателя:**

- 1) помогает лучше ориентироваться в ассортименте товаров;
- 2) познакомиться с новыми наименованиями;
- 3) быстрее выбрать ту продукцию, которая необходима в данный момент.
- 4) снижает цены на товар

**Ответ:** 1,2,3

**36. Выберите три правильных ответа. Тема 6 (ПК – 2.2, ПК – 3.1, ПК-7.2)**

**Благоприятными зонами для расположения продукции, к которой нужно привлечь внимание, считается:**

- 1) зона напротив входа;
- 2) возле касс;
- 3) витрины с правой стороны от потока посетителей.
- 4) возле выхода из аптеки

Ответ: 1,2,3

**37. Установите последовательность. Тема 2 (ПК- 2.3, ПК -3.7, ПК-7.1)**

**Установлено, что перед тем, как принять решение о покупке того или иного товара, человек проходит несколько стадий:**

- 1) Покупка. Оценка покупки.
- 2) Развитие альтернатив
- 3) Сбор информации.
- 4) Осознание потребностей

Ответ: 4, 3,2,1

**38. Выберите четыре правильных ответа. Тема 5 (ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-7.1)**

**Реклама на прилегающей территории увеличивает проходимость и способна повысить лояльность покупателей. Для этого используются:**

- 1) наружная витрина;
- 2) надувные конструкции;
- 3) бегущая строка (может транслировать новости, погоду, время);
- 4) штендеры (могут содержать логотип и слоган аптеки, часы работы, адрес, телефон, акционные предложения, дополнительные услуги).

Ответ:1,2,3,4

**39. Выберите один правильный ответ. Тема 1 (ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-7.1)**

**Мерчандайзинг- это ....**

- 1) Совокупность мероприятий, направленных на увеличение объема сбыта в месте продажи
- 2) Объем продажи товаров и оказание услуг за определенный период в денежном эквиваленте
- 3) Совокупность институтов, организаций, учреждений, занятых производством, товарным обращением фармацевтических и парафармацевтических товаров и услуг
- 4) Вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена

Ответ:1

**40. Выберите три правильных ответа. Тема 5 (ПК -2.1, ПК -2.4, ПК-7.1)**

**Типичные ошибки при зонировании являются:**

- 1) Размещение «наиболее популярной» фармакотерапевтической группы рядом с входом
- 2) Размещение всех пользующихся повышенным спросом фармакотерапевтических групп в одной зоне
- 3) Размещение дорогих товаров в «холодной зоне»
- 4) Размещение товаров повседневного спроса по периметру торгового зала по ходу движения покупателей

Ответ:1,2,3

**41. Установите соответствие. Тема 2 (ПК-2.2, ПК-3.2, ПК-7.2)**

**Категории покупок:**

1. Четко спланированная покупка.

1) покупатель совершает покупку, которую в данный момент делать не собирался.

2. Незапланированная покупка

2) когда покупатель определяет для себя лишь вид товара

3. Нечетко спланированная покупка

3) когда покупатель точно

знает торговую марку или товар.

Ответ: 1-3, 2-1, 3-2

**42. Выберите один правильный ответ . Мерчандайзинг всегда ориентирован на:(ПК-2.1,ПК-3.2)**

- 1) Продавца
- 2) Посредника
- 3) Производителя
- 4) Покупателя

Ответ: 4

**43. Выберите три правильных ответа. Тема 1 (ПК-2.2, ПК- 3.1, ПК-7.2)**

**Законы успешного мерчандайзинга:**

- 1) закон запаса
- 2) закон расположения
- 3) закон презентации
- 4)закон спроса и предложения

Ответ: 1,2,3

**44. Выберите один правильный ответ. Тема 3 (ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-7.1)**

**Закон запаса гласит:**

- 1) предполагает обязательное присутствие минимального набора ассортиментных позиций, определенных для каждой торговой точки.
- 2) все выложенные товары должны быть обеспечены как минимум трехдневным запасам.
- 3) одно наименование товара должно быть представлено в нескольких единицах
- 4) при выкладке группы товаров, например витаминов, произведенных одной компанией, самая покупаемая продукция располагается в виде стен замка по краям

Ответ: 2

**45. Выберите один правильный ответ.**

**Закон расположения гласит: Тема 3 (ПК-2.4, ПК-3.1, ПК-7.2)**

- 1) предполагает обязательное присутствие минимального набора ассортиментных позиций, определенных для каждой торговой точки.
- 2) все выложенные товары должны быть обеспечены как минимум трехдневным запасам.
- 3) одно наименование товара должно быть представлено в нескольких единицах
- 4) как минимум, «стены замка» и другие блоки из лидирующих позиций должны занимать по площади место в 2 раза больше, чем другие выложенные группы.

Ответ: 1

**46. Выберите один правильный ответ.**

**Закон презентации гласит: Тема 3 (ПК-2.4, ПК-3.2, ПК-7.1)**

- 1) предполагает обязательное присутствие минимального набора ассортиментных позиций, определенных для каждой торговой точки.
- 2) все выложенные товары должны быть обеспечены как минимум трехдневным запасам.
- 3) одно наименование товара должно быть представлено в нескольких единицах
- 4) на каждой точке продажи должен соблюдаться определенный порядок брендов и подбрендов

Ответ: 3

**47. Выберите один правильный ответ.**

**Правило баланса: Тема 3 (ПК-2.5, ПК-3.1, ПК-7.2)**

- 1) цена на выставленный товар обязательно должна быть обозначена.
- 2) для быстрого и легкого ориентирования покупателя товары одной товарной группы должны располагаться горизонтально по одной линии симметрично относительно друг друга.

- 3) наиболее продаваемая и прибыльная продукция находится на приоритетном месте.
- 4) на каждой точке продажи должен соблюдаться определенный порядок брендов и подбрендов.

**Ответ: 2**

**48. Выберите один правильный ответ.**

**Правило ценников: Тема 1 (ПК-2.2, ПК-3.2, ПК-7.1)**

- 1) цена на выставленный товар обязательно должна быть обозначена.
- 2) наиболее продаваемая и прибыльная продукция находится на приоритетном месте.
- 3) для быстрого и легкого ориентирования покупателя товары одной товарной группы должны располагаться горизонтально по одной линии симметрично относительно друг друга.
- 4) на каждой точке продажи должен соблюдаться определенный порядок брендов и подбрендов.

**Ответ: 1**

**49. Установите соответствие.**

**Правил выкладки товаров по группам. Тема 4 (ПК-2.1, ПК-3.3, ПК-7.2)**

- |                                  |  |
|----------------------------------|--|
| 1. Правило приоритетного места.  | 1) при выкладке группы товаров, произведенных одной компанией, самая покупаемая продукция располагается в виде стен замка по краям                 |
| 2. Правило порядка.              | 2) препараты примерно одного спектра действия, особенно известных производителей, надо выкладывать корпоративными блоками.                         |
| 3. Правило дублирования          | 3) как минимум, «стены замка» и другие блоки из лидирующих позиций должны занимать по площади место в 2 раза больше, чем другие выложенные группы. |
| 4. Правило корпоративного блока. | 4) на каждой точке продажи должен соблюдаться определенный порядок брендов и подбрендов.   |
| 5. Правил «стен замка».          | 5) наиболее продаваемая и прибыльная продукция находится на приоритетном месте   |

**Ответ: 1-5, 2-4, 3-3, 4-2, 5-1**

**50. Выберите три правильных ответа.**

**При оформлении аптечных витрин следует учесть Тема 5 (ПК-2.3, ПК-3.2, ПК-7.1)**

- 1) около 95% посетителей проходят треть аптеки и останавливаются, чтобы сориентироваться;
- 2) порядка 90% людей хотят быстро найти нужный товар, не тратя времени на поиски и общение с персоналом;
- 3) по результатам исследований, большая часть клиентов по залу идут прямо, не сворачивая, но при этом смотрят и берут продукцию, расположенную справа, а при обходе торговой точки сворачивают налево;
- 4) на посетителей не влияет правильно оформленные витрины

**Ответы: 1,2,3**

**51. Установите соответствие.**

**Сильные и слабые зоны в аптеках. Тема 6 (ПК-2.3, ПК-3.2, ПК-7.2)**

- |                 |  |
|-----------------|--|
| 1. Сильные зоны | 1) центр (группы товаров или полки), несколько смещенный вправо; |
|                 | 2) боковые секции, левая сторона от центра;                      |
| 2. Слабые зоны  | 3) уровень груди и глаз (высота 1,21,6м)4)                       |
|                 | 4) выше головы, а также участки ниже уровня груди и самый низ    |

**Ответ: 1-1,3, 2-2,4**

**52. Установите соответствие. Тема 6 (ПК-2.5, ПК-3.2, ПК-7.2)**

**Основные правила визуального мерчандайзинга:**

- |                     |  |
|---------------------|--|
| 1. Упаковка товара  | 1) выделение товара насыщенным цветом            |
| 2. Цветовое решение | 2) выставление товара в привлекательной упаковке |

- 3.Свет 3) увеличение количества товара на полках  
4.Количество товара 4) хорошее освещение позволяет сделать товар заметным  
Ответ: 1-2, 2-1, 3-4, 4-3

**53. Выберите один правильный ответ.**

**«Уровень рук» составляет в высоту: Тема 5 (ПК- 2.3, ПК-3.2, ПК-7.1)**

- 1)0,6-1,1м;  
2)1м;  
3) 0,8-1,2 м.  
4)1,5 м

**Ответ : 1**

**54. Установите последовательность посещения зон товарных групп в соответствии с наиболее вероятным психологическими характеристиками посетителей: Тема 6 (ПК-2.3, ПК-3.2, ПК-7.1)**

- 1) зона покупки  
2) зона выхода  
3) зона адаптации  
4) зона возвращения

**Ответ: 3,1,4,2**

**55. Вставьте три пропущенных слова с маленькой буквы.**

**Если товар представлен вдоль по всей длине полки на одном или двух уровнях, выкладка называется: Тема 4 ( ПК-2.4, ПК- 3.1, ПК-7.1)**

Ответ: горизонтальное оформление витрин

**56. Вставьте два пропущенных слова с маленькой буквы.**

**К «холодным» витринам торгового зала не относятся \_\_\_\_: Тема 4 (ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-7.1)**

Ответ: витрины у кассы

**57. Вставьте пропущенное слово с маленькой буквы.**

**Схематичное изображение размещения товара с максимально эффективным использованием пространства - это: Тема 1 (ПК- 2.4, ПК-3.2, ПК-7.2)**

Ответ: планограмма

**58. С точки зрения продажи, установите приоритетность действий по формированию правильной выкладки товара: Тема 2 (ПК-2.1, ПК-3.3, ПК-7.1)**

- 1) удобство выбора и поиска нужного препарата  
2) эстетическая привлекательность  
3) правильность оформления ценников  
4)плотность выкладки

Ответ: 1,2,4, 3

**59. Вставьте пропущенное слово с маленькой буквы.**

**Какой вид оформления витрин используется для аптек самообслуживания? Тема 5 ( ПК-2.2., ПК-3.1, ПК-7.1)**

Ответ: фронтальный

**60. Вставьте два пропущенных слова с маленькой буквы.**

**Новый технологичный вариант для демонстрации товара покупателю, устройство для визуализации покупки: Тема 5 (ПК-2.2, ПК-2.5, ПК-7.2)**

Ответ: монитор покупателя

**Эталон ответов:**

<b>Вопрос</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>Ответ</b>	мерч анда йзин г	1- 2,4,5 ; 2-1,3	1	1,3,5,7	качеств о	1,2,3,5	3,2,1,5, 4	5	информ ационн ая	4,2,1, 3
<b>Вопрос</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>
<b>Ответ</b>	2,4,6 .7	1- 3,4; 2- 1,2; 3-5	инфо рмац ионн ая	4	6,1,3,2,5 ,4	1,,3,5, 6	темати ческая	2	4	1,3,4, 6
<b>Вопрос</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
<b>Ответ</b>	1-4, 2-5, 3-1, 4-2, 5-3	дисп лейн ая	3	1,3,5,6	2	1,2,4,6	2	листок а	атмосф ера	2,4,5, 7
<b>Вопрос</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>35</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>39</b>	<b>40</b>
<b>Ответ</b>	спро с	прод аж	1,2,3	1,2,3	1,2,3	1,2,3	4,3,2,1	1,2,3,4	1	1,2,3
<b>Вопрос</b>	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>43</b>	<b>44</b>	<b>45</b>	<b>46</b>	<b>47</b>	<b>48</b>	<b>49</b>	<b>50</b>
<b>Ответ</b>	1-3, 2-1, 3-2	4	1,2,3	2	1	3	2	1	1-5, 2-4, 3-3,4-2, 5-1	1,2,3
<b>Вопрос</b>	<b>51</b>	<b>52</b>	<b>53</b>	<b>54</b>	<b>55</b>	<b>56</b>	<b>57</b>	<b>58</b>	<b>59</b>	<b>60</b>
<b>Ответ</b>	1- 1,3; 2-2,4	1_2, 2-1, 3-4, 4-3	1	3,1,4,2	горизон тальное оформл ение витрин	витри ны у кассы	планог рамма	1,2,4, 3	фронта льный	монит ор покуп ателя

**Ситуационные задачи, проверяющие освоение компетенции/ индикатора достижения компетенции**

**Задача 1. Тема 4 (ПК-2.2, ПК -3.1, ПК-7.2) Перечислить главные правила оформления витрин**

Ответ:

1. Четкая рубрикация товаров.
2. Правило Паретто: 20% товаров обеспечивают 80% прибыли.
3. Массовая выкладка – при этом товары представлены в большом количестве.
4. Размещение товара с самым ходовым товаром увеличивает его продаваемость (особенно для новинок и активно продвигаемых препаратов).
5. «Золотая полка».
7. Идеальная упаковка.
8. Не допускается пробелов в выкладке товаров
9. Подставка
10. Ценники.

**Задача 2. Тема 5 (ПК-2.3, ПК-3.1, ПК -7.1)**

Правила размещения товара на витрине

Ответ:

1. **горизонтальное** - товар представлен вдоль по всей длине полки на одном или двух уровнях. Самые эффективные с точки зрения продаж являются места в центре полки. Хуже продаются

товары, выставленные слева и сбоку от центра витрины.

Предпочтительно использовать «принцип пирамиды» - в центре препараты, дающие наибольшую прибыль, справа от лидера - более дорогие, слева — более дешевые.

**2. вертикальные** - представление товара во всю высоту оборудования. Здесь «сильные» места - на уровне глаз и на уровне рук. «Слабые» - на уровне ног и на уровне шляпы.

**3. блочное** - определенный вид товара целиком занимает вертикальные или горизонтальные блоки. Цветовая гамма упаковок должна меняться от светлого к темному, в направлении по ходу движения покупателей.

**4. фронтальное** - первый образец товара выставляется так, чтобы его было видно полностью, остальные, следующие за ним, могут быть видны частично или не видны. Такой вид выкладки используется обычно для аптек самообслуживания.

**Задача 3. Тема 6 ( ПК- 2.5, ПК – 3.2, ПК – 7.2) Объяснить правило «золотого треугольника».**

Если соединить точки входа, кассы и места, где расположен самый ходовой и пользующийся устойчивым спросом товар или самый посещаемый отдел аптеки, то получится зона этого треугольника.

Товар, приносящий наибольшую прибыль и интересующий большинство покупателей, должен находиться внутри «золотого треугольника».

**Задача 4. Тема 5 ( ПК-2.3, ПК-3.1, ПК-7.1)**

**Опишите зонирование аптеки.**

Ответ:

Зонирование аптеки: превращаем холодную зону в теплую...

Задача мерчандайзинга состоит в том, чтобы найти способ и превратить «холодную» зону в «теплую» или «горячую», «ледяную» сделать максимально полезной, эффективно использовать каждый сантиметр торгового зала аптеки.

Как же это можно сделать?

Можно применить некоторые хитрости:

1. Изменить движение или направить покупательский поток путем создания барьера (декоративный элемент, стойка, гондола, дисплей) на его пути, который будет заставлять покупателя идти в нужном направлении.
2. Установить гондолы, витрины и товар таким образом, чтобы покупатели не только прошли по периметру, но и зашли вглубь торгового зала.
3. Дополнительно подсветить витрины в «холодной» зоне.
4. Установить кассы в «холодной» зоне, что автоматически привлечет в нее покупателей.
5. Разместить в витринах яркие, привлекающие внимание товары, например товары для детей, игрушки.
6. Заказать витрины закругленных форм и установить их в углах аптеки.
7. Предусмотреть, чтобы дверь открывалась наружу или установить автоматическую дверь, чтобы предупредить появление «холодной» или «ледяной» зоны в пространстве за дверью, открывающейся внутрь.

Правильно разместить в аптеке торговое оборудование и товар помогут определенные правила.

**Задача 5. Тема 2 (ПК-2.2, ПК-3.1, ПК-7.2)**

**Сформулируйте Правило «платиновой петли»**

Используется для аптек открытой формы. Платиновой петлей можно назвать траекторию движения покупателей. Для этого следует отметить точку входа и основную витрину или витрины и провести через эти две точки овал, который и будет этой петлей. Для того чтобы увеличить вероятность совершения покупок в аптеке «платиновая петля» должна проходить через все отделы аптеки.

**Задача 6. Тема 4 (ПК-2.5, ПК-3.2, ПК-7.1)**

**Уровни размещения товара на витрине**

Ответ:

Различают четыре уровня представления товаров на витрине:

**I. Уровень шляпы (выше 1.7 м).** На него ставят товар, упаковка которых достаточно привлекательна, чтобы быть замеченной издалека (например, чай, косметика, маленькие упаковки), чтобы покупателю было удобнее рассмотреть и достать товар. Не рекомендуется на этот уровень ставить громоздкие тяжелые товары. Этот уровень обеспечивает **10% продаж.**



**II. Уровень глаз (1.1 – 1.7 м)**- наиболее благоприятный уровень, обеспечивает **40% продаж**. Здесь размещают товары импульсного спроса, новинки, широко известные товары, а также товары с наиболее привлекательной для посетителя аптеки ценой.

**III. Уровень рук (0,6 -1,1 м)**. Здесь размещают товары сезонного и спонтанного спроса, широко рекламируемые товары, товары первой необходимости. Этот уровень обеспечивает **30% продаж**.

**IV. Уровень ног (0,2 - 0,6 м)**. Обеспечивает **20% продаж** и предназначен для объемных, громоздких, тяжелых товаров, надписи на которых лучше читаются сверху (вода, соки, памперсы).

**3. Промежуточная аттестация по дисциплине (модулю) включает в себя решение тестовых и ситуационных задач**

**4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.**

Основными этапами формирования указанных компетенций при изучении студентами дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой *разделов (тем)* учебных занятий. Изучение каждого раздела (темы) предполагает овладение студентами необходимыми компетенциями. Результат аттестации студентов на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций студентами.

#### 4.1 Перечень компетенций с указанием индикаторов, планируемых результатов обучения и критериев оценивания освоения компетенций

Формируемая компетенция	Индикаторы сформированности компетенций	Содержание компетенции/ индикатора	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения (дескрипторы) по шкале зачтено/не зачтено	
				«не зачтено»	«зачтено»
ПК-2		Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации	<p><b>Знать:</b> установленный порядок фармацевтической экспертизы рецептов и требований-накладных; структуру торгового ассортимента аптечных организаций; особенности устройства и внешние признаки товаров; отличительные параметры различных групп товаров аптечного ассортимента; общие и специфические показатели качества товаров; порядок составления организационно-распорядительных, первичных учетных и отчетных документов при осуществлении розничной и оптовой реализации; последовательность предпродажной подготовки аптечных товаров.</p>	<p>Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания в вопросах: установленный порядок фармацевтической экспертизы рецептов и требований-накладных; структуру торгового ассортимента аптечных организаций; особенности устройства и внешние признаки товаров; отличительные параметры различных групп товаров аптечного ассортимента; общие и специфические показатели качества товаров; порядок составления организационно-распорядительных, первичных учетных и отчетных документов при осуществлении розничной и оптовой реализации; последовательность предпродажной подготовки аптечных товаров.</p>	<p>Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания в вопросах: установленный порядок фармацевтической экспертизы рецептов и требований-накладных; структуру торгового ассортимента аптечных организаций; особенности устройства и внешние признаки товаров; отличительные параметры различных групп товаров аптечного ассортимента; общие и специфические показатели качества товаров; порядок составления организационно-распорядительных, первичных учетных и отчетных документов при осуществлении розничной и оптовой реализации; последовательность предпродажной подготовки аптечных товаров.</p>
			<p><b>Уметь:</b> осуществлять проверку правильности оформления поступивших рецептов и требований-накладных; используя различные</p>	<p>Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения осуществлять проверку правильности оформления поступивших рецептов и требований-накладных; используя</p>	<p>Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения осуществлять проверку правильности оформления поступивших рецептов и требований-накладных; используя</p>

			<p>источники, собрать необходимые сведения об аптечных товарах; проводить сравнительный анализ товаров по различным основаниям; прогнозировать влияние различных внешних факторов на сохранение свойств и качества товаров; выбирать оптимальные режимы хранения товаров; документально оформлять организационные и хозяйственные операции при осуществлении розничной и оптовой реализации; проводить выкладку товаров аптечного ассортимента в торговом зале и на витринах.</p>	<p>различные источники, собрать необходимые сведения об аптечных товарах; проводить сравнительный анализ товаров по различным основаниям; прогнозировать влияние различных внешних факторов на сохранение свойств и качества товаров; выбирать оптимальные режимы хранения товаров; документально оформлять организационные и хозяйственные операции при осуществлении розничной и оптовой реализации; проводить выкладку товаров аптечного ассортимента в торговом зале и на витринах.</p>	<p>различные источники, собрать необходимые сведения об аптечных товарах; проводить сравнительный анализ товаров по различным основаниям; прогнозировать влияние различных внешних факторов на сохранение свойств и качества товаров; выбирать оптимальные режимы хранения товаров; документально оформлять организационные и хозяйственные операции при осуществлении розничной и оптовой реализации; проводить выкладку товаров аптечного ассортимента в торговом зале и на витринах.</p>
			<p><b>Владеть:</b>  навыками работы с рецептами и требованиями-накладными, поступившими в организацию, включая экспертизу, таксировку, регистрацию этих документов; навыками работы с товарами различных групп; навыками сбора и обобщения информации об аптечных товарах с целью разработки комплекса мероприятий, обеспечивающих сохранение свойств и качества товаров при хранении, стерилизации, дезинфекции, применении; оценивать размещение товаров в месте продажи.</p>	<p>Обучающийся демонстрирует фрагментарные:  навыки работы с рецептами и требованиями-накладными, поступившими в организацию, включая экспертизу, таксировку, регистрацию этих документов; навыки работы с товарами различных групп; навыки сбора и обобщения информации об аптечных товарах с целью разработки комплекса мероприятий, обеспечивающих сохранение свойств и качества товаров при хранении, стерилизации, дезинфекции, применении; оценивать размещение товаров в месте продажи.</p>	<p>Обучающийся демонстрирует сформированные систематические:  навыки работы с рецептами и требованиями-накладными, поступившими в организацию, включая экспертизу, таксировку, регистрацию этих документов; навыки работы с товарами различных групп; навыки сбора и обобщения информации об аптечных товарах с целью разработки комплекса мероприятий, обеспечивающих сохранение свойств и качества товаров при хранении, стерилизации, дезинфекции, применении; оценивать размещение товаров в месте продажи.</p>

	ПК-2.1	Проводит фармацевтическую экспертизу рецептов и требований накладных, а также их регистрацию и таксировку в установленном порядке	<p><b>Знать:</b> требования к проверке оформления прописи, способы применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте.</p>	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания в вопросах: требования к проверке оформления прописи, способы применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания в вопросах: требования к проверке оформления прописи, способы применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте.
			<p><b>Уметь:</b> проводить фармацевтическую экспертизу всех форм рецептов/требований/на соответствие действующих нормативных правовых актов.</p>	Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения проводить фармацевтическую экспертизу всех форм рецептов/требований/на соответствие действующих нормативных правовых актов.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения проводить фармацевтическую экспертизу всех форм рецептов/требований/на соответствие действующих нормативных правовых актов.
			<p><b>Владеть:</b> навыками фармацевтической экспертизы рецептов/требований, проверки оформления прописи, способами применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте; навыками таксировки рецептов и требований; навыками регистрации рецептов и требований в установленном порядке.</p>	Обучающийся демонстрирует фрагментарные навыки фармацевтической экспертизы рецептов/требований, проверки оформления прописи, учитывая способы применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте; навыки таксировки рецептов и требований; навыками регистрации рецептов и требований в установленном порядке.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические навыки фармацевтической экспертизы рецептов/требований, проверки оформления прописи, учитывая способы применения и безопасности лекарственного препарата в отношении лекарственной формы, дозировки, взаимодействия с другими препаратами, указанными в рецепте; навыки таксировки рецептов и требований; навыками регистрации рецептов и требований в установленном порядке.
	ПК-2.2	Реализует и отпускает лекарственные	<p><b>Знать:</b> современный ассортимент лекарственных препаратов и</p>	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания в вопросах: современный ассортимент	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания в вопросах: современный

		препараты для медицинского применения и другие товары аптечного ассортимента физическим лицам, а также отпускает их в подразделения медицинских организаций, контролируя соблюдение порядка отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента	<p>товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания, способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги.</p> <p><b>Уметь:</b> осуществлять учет и отпуск лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в аптечных организациях в соответствии с установленными требованиями.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками розничной продажи, отпуска лекарственных препаратов по рецептам и без рецепта врача с консультацией по способу применения, противопоказаниям, побочным действиям, взаимодействию с пищей и другими группами лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.</p>	<p>лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания, способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги.</p> <p>Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения осуществлять учет и отпуск лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в аптечных организациях в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>Обучающийся демонстрирует фрагментарные навыки розничной продажи, отпуска лекарственных препаратов по рецептам и без рецепта врача с консультацией по способу применения, противопоказаниям, побочным действиям, взаимодействию с пищей и другими группами лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.</p>	<p>ассортимент лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания, способ применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги.</p> <p>Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения осуществлять учет и отпуск лекарственных средств и других товаров аптечного ассортимента в аптечных организациях в соответствии с установленными требованиями.</p> <p>Обучающийся демонстрирует сформированные систематические навыки розничной продажи, отпуска лекарственных препаратов по рецептам и без рецепта врача с консультацией по способу применения, противопоказаниям, побочным действиям, взаимодействию с пищей и другими группами лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.</p>
	ПК-2.3	Осуществляет делопроизводство по ведению кассовых, организационно-распорядитель	<b>Знать:</b> требования к ведению отчетной документации в фармацевтических организациях, профессиональное делопроизводство.	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания требований к ведению отчетной документации в фармацевтических организациях, профессиональное делопроизводство.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания требований к ведению отчетной документации в фармацевтических организациях, профессиональное делопроизводство.

		ных, отчетных документов при розничной реализации	<p><b>Уметь:</b> вести кассовые, организационно-распорядительные, отчетные документы и нормативные правовые акты в области фармации.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками делопроизводства по ведению кассовых, организационно-распорядительных отчетных документов.</p>	Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения вести кассовые, организационно-распорядительные, отчетные документы и нормативные правовые акты в области фармации.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения вести кассовые, организационно-распорядительные, отчетные документы и нормативные правовые акты в области фармации.
	ПК-2.4	Осуществляет делопроизводство по ведению, организационно-распорядительных, платежных отчетных документов при оптовой реализации	<p><b>Знать:</b> порядок ценообразования на лекарственные средства, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.</p> <p><b>Уметь:</b> организовывать и обеспечивать документооборот фармацевтической организации, включая любые виды отчетности, в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками заключения и контроля исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг.</p>	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания порядка ценообразования на лекарственные средства, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания порядка ценообразования на лекарственные средства, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.
				Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения организовывать и обеспечивать документооборот фармацевтической организации, включая любые виды отчетности, в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения организовывать и обеспечивать документооборот фармацевтической организации, включая любые виды отчетности, в соответствии с законодательными и нормативно-правовыми актами.
				Обучающийся демонстрирует фрагментарные навыки заключения и контроля исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические навыки заключения и контроля исполнения договоров на поставку товаров, работ и услуг.
	ПК-2.5	Осуществляет предпродажную подготовку,	<b>Знать:</b> мерчандайзинг в аптечных организациях.	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания мерчандайзинга в аптечных	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания мерчандайзинга в аптечных

		организует и проводит выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале и (или) витринах отделов аптечной организации		организациях.	организациях.
			<b>Уметь:</b> осуществлять предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах/отделов в соответствии с действующими нормативными правовыми актами и правилами хранения.	Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения осуществлять предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах/отделов в соответствии с действующими нормативными правовыми актами и правилами хранения.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения осуществлять предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале/витринах/отделов в соответствии с действующими нормативными правовыми актами и правилами хранения.
			<b>Владеть:</b> методами анализа результатов проводимых мероприятий и их эффективности для планирования дальнейшей работы.	Обучающийся демонстрирует фрагментарные навыки применения методов анализа результатов проводимых мероприятий и их эффективности для планирования дальнейшей работы.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические навыки применения методов анализа результатов проводимых мероприятий и их эффективности для планирования дальнейшей работы.

Формируемая компетенция	Индикаторы сформированности компетенций	Содержание компетенции/ индикатора	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения (дескрипторы) по шкале зачтено/не зачтено	
				«не зачтено»	«зачтено»
ПК-3		Способен осуществлять фармацевтическое информирование и консультирование при отпуске и консультирование при отпуске и	<b>Знать:</b> цели и значение фармацевтического информирования и консультирования при отпуске лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента; содержание	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания в вопросах: цели и значение фармацевтического информирования и консультирования при отпуске лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания в вопросах: цели и значение фармацевтического информирования и консультирования при отпуске лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента;

		<p>реализации лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента</p>	<p>информационно-консультационной помощи посетителям аптечных организаций; суть понятия рациональное применение лекарственных препаратов, биофармацевтические особенности лекарственных форм, синонимы, аналоги лекарственных препаратов, их побочные действия, и взаимодействия.</p>	<p>ассортимента; содержание информационно-консультационной помощи посетителям аптечных организаций; суть понятия рациональное применение лекарственных препаратов, биофармацевтические особенности лекарственных форм, синонимы, аналоги лекарственных препаратов, их побочные действия, и взаимодействия.</p>	<p>содержание информационно-консультационной помощи посетителям аптечных организаций; суть понятия рациональное применение лекарственных препаратов, биофармацевтические особенности лекарственных форм, синонимы, аналоги лекарственных препаратов, их побочные действия, и взаимодействия.</p>
			<p><b>Уметь:</b>          выявлять потребности в информации о лекарственных средствах посетителей и медицинских работников; составлять алгоритм предоставления информации (консультации) медицинскому специалисту и посетителю в зависимости от конкретной ситуации; доводить необходимую информацию о ЛС и других товарах аптечного ассортимента до посетителя или медицинского работника; обосновать показания к применению ЛС и возможные побочные эффекты, анализируя фармакокинетику и фармакодинамику препаратов; принимать решения о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или аналогичные препараты,</p>	<p>Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения выявлять потребности в информации о лекарственных средствах посетителей и медицинских работников; составлять алгоритм предоставления информации (консультации) медицинскому специалисту и посетителю в зависимости от конкретной ситуации; доводить необходимую информацию о ЛС и других товарах аптечного ассортимента до посетителя или медицинского работника; обосновать показания к применению ЛС и возможные побочные эффекты, анализируя фармакокинетику и фармакодинамику препаратов; принимать решения о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или</p>	<p>Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения выявлять потребности в информации о лекарственных средствах посетителей и медицинских работников; составлять алгоритм предоставления информации (консультации) медицинскому специалисту и посетителю в зависимости от конкретной ситуации; доводить необходимую информацию о ЛС и других товарах аптечного ассортимента до посетителя или медицинского работника; обосновать показания к применению ЛС и возможные побочные эффекты, анализируя фармакокинетику и фармакодинамику препаратов; принимать решения о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или</p>



			учитывая стоимость и особенности лекарственных форм.	аналогичные препараты, учитывая стоимость и особенности лекарственных форм.	аналогичные препараты, учитывая стоимость и особенности лекарственных форм.
			<b>Владеть:</b> навыками общения и ведения доверительной беседы с посетителями аптек и медработниками, правильного отбора необходимой информации о ЛС, консультирования и информирования посетителей по вопросам выбора лекарственных препаратов, их рационального применения, побочных действиях и взаимодействиях лекарственных средств; навыками информирования и подбора синонимов и аналогов ЛС.	Обучающийся демонстрирует фрагментарные владения навыками общения и ведения доверительной беседы с посетителями аптек и медработниками, правильного отбора необходимой информации о ЛС, консультирования и информирования посетителей по вопросам выбора лекарственных препаратов, их рационального применения, побочных действиях и взаимодействиях лекарственных средств; навыками информирования и подбора синонимов и аналогов ЛС.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические владения навыками общения и ведения доверительной беседы с посетителями аптек и медработниками, правильного отбора необходимой информации о ЛС, консультирования и информирования посетителей по вопросам выбора лекарственных препаратов, их рационального применения, побочных действиях и взаимодействиях лекарственных средств; навыками информирования и подбора синонимов и аналогов ЛС.
	ПК-3.1	Оказывает информационную помощь посетителям аптечной организации при выборе лекарственных препаратов и других товаров ассортимента, а также по вопросам их	<b>Знать:</b> современный ассортимент ЛП по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, ассортимент аптечных товаров. <b>Уметь:</b> проводить информационно-просветительскую работу по пропаганде здорового образа жизни, рациональному	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания в вопросах: современный ассортимент ЛП по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, ассортимент аптечных товаров. Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения проводить информационно-просветительскую работу по пропаганде здорового образа	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания в вопросах: современный ассортимент ЛП по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги, ассортимент аптечных товаров. Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения проводить информационно-просветительскую работу по пропаганде здорового образа жизни,

		рационального применения, с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм	применению ЛП.  <b>Владеть:</b> навыками оказания информационно-консультационной помощи при выборе безрецептурных ЛП и других товаров аптечного ассортимента.	жизни, рациональному применению ЛП.  Обучающийся демонстрирует фрагментарные навыки оказания информационно-консультационной помощи при выборе безрецептурных ЛП и других товаров аптечного ассортимента.	рациональному применению ЛП.  Обучающийся демонстрирует сформированные систематические навыки оказания информационно-консультационной помощи при выборе безрецептурных ЛП и других товаров аптечного ассортимента.
	ПК-3.2	Информирует медицинских работников о лекарственных препаратах, их синонимах и аналогах, возможных побочных действиях и взаимодействиях, с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм	<b>Знать:</b> современные методы и подходы к обеспечению качества фармацевтической помощи.	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания современных методов и подходов к обеспечению качества фармацевтической помощи.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания современных методов и подходов к обеспечению качества фармацевтической помощи.
<b>Уметь:</b> изучать информационные потребности врачей.			Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения изучать информационные потребности врачей.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения изучать информационные потребности врачей.	
<b>Владеть:</b> навыками информирования врачей о новых современных ЛП, синонимах и аналогах, о возможных побочных действиях ЛП, их взаимодействии.			Обучающийся демонстрирует фрагментарные владения навыками информирования врачей о новых современных ЛП, синонимах и аналогах, о возможных побочных действиях ЛП, их взаимодействии.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические владения навыками информирования врачей о новых современных ЛП, синонимах и аналогах, о возможных побочных действиях ЛП, их взаимодействии.	
	ПК-3.3	Принимает решение о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или аналогичные	<b>Знать:</b> основы клинической фармакологии; принципы фармакотерапии с учетом фармакокинетики и фармакодинамики ЛС; правила рационального применения и отпуска ЛП.	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания в вопросах: основы клинической фармакологии; принципы фармакотерапии с учетом фармакокинетики и фармакодинамики ЛС; правила рационального применения и отпуска ЛП.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания в вопросах: основы клинической фармакологии; принципы фармакотерапии с учетом фармакокинетики и фармакодинамики ЛС; правила рационального применения и отпуска ЛП.

		препараты в установленном порядке на основе информации о группах лекарственных препаратов и синонимов в рамках одного международного непатентованного наименования и ценам на них с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм	<b>Уметь:</b> распознавать состояния, жалобы, требующие консультации врача.	Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения распознавать состояния, жалобы, требующие консультации врача.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения распознавать состояния, жалобы, требующие консультации врача.
			<b>Владеть:</b> навыками оказания консультативной помощи по вопросам применения и совместимости ЛП, их взаимодействию с пищей.	Обучающийся демонстрирует фрагментарные навыки оказания консультативной помощи по вопросам применения и совместимости ЛП, их взаимодействию с пищей.	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические навыки оказания консультативной помощи по вопросам применения и совместимости ЛП, их взаимодействию с пищей.

Формируемая компетенция	Индикаторы сформированности компетенций	Содержание компетенции/ индикатора	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения (дескрипторы) по шкале зачтено/не зачтено	
				«не зачтено»	«зачтено»
ПК-7		Способен к применению средств и методов мерчандайзинга для эффективного продвижения	<b>Знать:</b> основы мерчандайзинга в аптечных организациях	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания основ мерчандайзинга в аптечных организациях	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания основ мерчандайзинга в аптечных организациях
			<b>Уметь:</b> оценивать эффективность мероприятий по обеспечению и улучшению качества	Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения оценивать эффективность мероприятий по обеспечению и	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения оценивать эффективность мероприятий по обеспечению и

		товаров аптечного ассортимента	фармацевтической помощи	улучшению качества фармацевтической помощи	улучшению качества фармацевтической помощи
			<b>Владеть:</b> методами анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них, целесообразности их использования	Обучающийся демонстрирует фрагментарные навыки владения методами анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них, целесообразности их использования	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические навыки владения методами анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них, целесообразности их использования
	ПК-7.1	Проводит предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале	<b>Знать:</b> перечень товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания о перечне товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания о перечне товаров, разрешенных к продаже в аптечных организациях наряду с лекарственными препаратами
<b>Уметь:</b> регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента			Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента	
<b>Владеть:</b> навыками анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них			Обучающийся демонстрирует фрагментарные навыки анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические навыки анализа спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента и потребности в них	
	ПК-7.2	Участвует в формировании ассортиментной политики и создании благоприятной атмосферы аптечного учреждения	<b>Знать:</b> современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные действия, синонимы и аналоги	Обучающийся демонстрирует фрагментарные знания в вопросах: современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания, противопоказания, побочные действия, синонимы и	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические знания в вопросах: современный ассортимент лекарственных препаратов по различным фармакологическим группам, их характеристики, медицинские показания и способы применения, противопоказания, побочные

				аналоги	действия, синонимы и аналоги
			<b>Уметь:</b> осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента	Обучающийся демонстрирует фрагментарные умения осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические умения осуществлять мониторинг спроса потребителей, в т. ч. на новые лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента
			<b>Владеть:</b> навыками организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам	Обучающийся демонстрирует фрагментарные навыки организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам	Обучающийся демонстрирует сформированные систематические навыки организации мониторинга текущей деятельности организации на соответствие разработанным стандартам

## 4.2. Шкала, и процедура оценивания

### 4.2.1. Процедуры оценивания компетенций (результатов)

№	Компоненты контроля	Характеристика
1.	Способ организации	традиционный;
2.	Этапы учебной деятельности	Текущий контроль успеваемости , Промежуточная аттестация
3.	Лицо, осуществляющее контроль	преподаватель
4.	Массовость охвата	Групповой, индивидуальный;
5.	Метод контроля	Устный ответ, стандартизированный тестовый контроль, решение ситуационных задач, доклад/устное реферативное сообщение, проведение круглого стола

### 4.2.2. Шкалы оценивания компетенций (результатов освоения)

#### Для устного ответа:

- Оценка "отлично" выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, причем не затрудняется с ответом при видоизменении вопроса, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами обоснования своего ответа.
- Оценка "хорошо" выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, владеет необходимыми навыками и приемами обоснования своего ответа.
- Оценка "удовлетворительно" выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.
- Оценка "неудовлетворительно" выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями излагает материал.
- Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут изложить без ошибок, носящих принципиальный характер материал, изложенный в обязательной литературе.

#### Для стандартизированного тестового контроля:

Оценка «отлично» выставляется при выполнении без ошибок более 90 % заданий.

Оценка «хорошо» выставляется при выполнении без ошибок более 70 % заданий.

Оценка «удовлетворительно» выставляется при выполнении без ошибок более 50 % заданий.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется при выполнении без ошибок менее 50 % заданий.

#### Примечание:

Оценивание результатов освоения дисциплины в рамках тестовых заданий с множеством выборов правильных ответов или тестовых заданий на установление соответствия осуществляется по следующей методике:

#### Для тестов с множественностью правильных ответов.

Каждому ответу определяются правильные и неправильные варианты ответов.

Каждому правильному варианту ответа назначается определенный вес.

Устанавливается общий балл за вопрос, равный 1 (или 100 %).

В результате ответа на вопрос суммируются веса выбранных студентом ответов. Полученная сумма сравнивается с максимально возможным баллом. Итоговый балл рассчитывается как процент от максимального.

#### Пример:

Текст вопроса: «Какие из следующих симптомов характерны для острого аппендицита? (Выберите все подходящие варианты)»

Варианты ответов и их веса:

- A) Боль в правой нижней части живота (+25%)
- B) Тошнота и/или рвота (+25%)
- C) Повышение температуры тела (+25%)
- D) Потеря аппетита (+25%)
- E) Головная боль
- F) Боль в левой нижней части живота

Например, выбор двух правильных симптомов дает 0.5 балла, трех - 0.75 балла, и так далее.

Для тестов **на установление соответствия:**

Каждому правильному ответу назначается определенный вес.

Устанавливается общий балл за вопрос, равный 1 (или 100 %).

В результате ответа на вопрос суммируются веса выбранных студентом ответов. Полученная сумма сравнивается с максимально возможным баллом. Итоговый балл рассчитывается как процент от максимального.

Пример:

Вопрос: "Сопоставьте медицинские термины с их определениями."

Общий балл за вопрос: 1 балл

Элементы для сопоставления:

Анемия

Гипертония

Диабет

Остеопороз

Варианты ответов:

- A) Повышенное кровяное давление
- B) Снижение плотности костной ткани
- C) Недостаток эритроцитов или гемоглобина в крови
- D) Нарушение обмена глюкозы

Правильные сопоставления:

1 - C

2 - A

3 - D

4 - B

Оценивание:

Каждое правильное сопоставление стоит 0.25 балла (1 балл / 4 элемента).

При полном правильном соответствии оценка равна 1 баллу (0,25 x 4).

При частичном оценке равна произведению веса ответа на количество правильных ответов.

Например, при правильном сопоставлении 3 ответов оценка равна 0,75 (0,25x3) и т.д.

#### **Для оценки решения ситуационной задачи:**

Оценка «отлично» выставляется, если задача решена грамотно, ответы на вопросы сформулированы четко. Эталонный ответ полностью соответствует решению студента, которое хорошо обосновано теоретически.

Оценка «хорошо» выставляется, если задача решена, ответы на вопросы сформулированы не достаточно четко. Решение студента в целом соответствует эталонному ответу, но не достаточно хорошо обосновано теоретически.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если задача решена не полностью, ответы не содержат всех необходимых обоснований решения.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если задача не решена или имеет грубые теоретические ошибки в ответе на поставленные вопросы

#### **Для оценки доклада/устного реферативного сообщения:**

Оценка «отлично» выставляется, если реферативное сообщение соответствует всем требованиям оформления, представлен широкий библиографический список. Содержание отражает собственный аргументированный взгляд студента на проблему. Тема раскрыта всесторонне, отмечается способность студента к интегрированию и обобщению данных первоисточников, присутствует логика изложения материала. Имеется иллюстративное сопровождение текста.

Оценка «хорошо» выставляется, если реферативное сообщение соответствует всем требованиям оформления, представлен достаточный библиографический список. Содержание

отражает аргументированный взгляд студента на проблему, однако отсутствует собственное видение проблемы. Тема раскрыта всесторонне, присутствует логика изложения материала.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если реферативное сообщение не полностью соответствует требованиям оформления, не представлен достаточный библиографический список. Аргументация взгляда на проблему недостаточно убедительна и не охватывает полностью современное состояние проблемы. Вместе с тем присутствует логика изложения материала.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если тема реферативного сообщения не раскрыта, отсутствует убедительная аргументация по теме работы, использовано не достаточное для раскрытия темы реферата количество литературных источников.

**Для оценки проведения круглого стола:**

**Отлично:** все компетенции, предусмотренные в рамках дисциплины (в объеме, знаний, умений и владений) освоены полностью. Уровень освоения компетенции – повышенный. Обучающийся активно решает поставленные задачи, демонстрируя свободное владение предусмотренными навыками и умениями на основе использования полученных знаний.

**Хорошо:** все компетенции, предусмотренные в рамках дисциплины (в объеме, знаний, умений и владений) освоены полностью. Уровень освоения компетенции – достаточный. Обучающийся решает поставленные задачи, иногда допуская ошибки, не принципиального характера, легко исправляет их самостоятельно при наводящих вопросах преподавателя; демонстрирует владение предусмотренными навыками и умениями на основе использования полученных знаний.

**Удовлетворительно:** все компетенции, предусмотренные в рамках дисциплины (в объеме, знаний, умений и владений) освоены полностью. Уровень освоения компетенции – пороговый. Обучающийся при решении поставленные задачи, часто допускает ошибки, не принципиального характера, исправляет их при наличии большого количества наводящих вопросов со стороны преподавателя; не всегда полученные знания может в полном объеме применить при демонстрации предусмотренных программой дисциплины навыками и умениями.

**Неудовлетворительно:** все компетенции, предусмотренные в рамках дисциплины (в объеме, знаний, умений и владений) не освоены или освоены частично. Уровень освоения компетенции – подпороговый. Обучающийся при решении поставленные задачи, допускает ошибки принципиального характера, не может их исправить даже при наличии большого количества наводящих вопросов со стороны преподавателя; знания по дисциплине фрагментарны и обучающийся не может в полном объеме применить их при демонстрации предусмотренных программой дисциплины навыками и умениям

### **4.3. Шкала и процедура оценивания промежуточной аттестации**

#### **Критерии оценивания зачета (в соответствии с п.4.1.)**

«Зачтено» выставляется при условии, если у студента сформированы заявленные компетенции, он показывает хорошие знания изученного учебного материала; самостоятельно, логично и последовательно излагает и интерпретирует материалы учебного курса; полностью раскрывает смысл предлагаемого вопроса; владеет основными терминами и понятиями изученного курса; показывает умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт.

«Не зачтено» выставляется при несформированности компетенций, наличии серьезных упущений в процессе изложения учебного материала; в случае отсутствия знаний основных понятий и определений курса или присутствии большого количества ошибок при интерпретации основных определений; если студент показывает значительные затруднения при ответе на предложенные основные и дополнительные вопросы; при условии отсутствия ответа на основной и дополнительный вопросы.