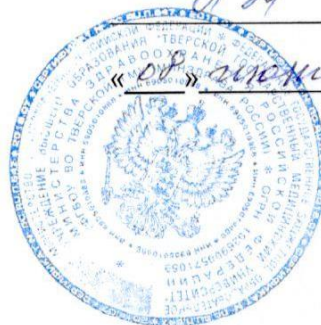


Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тверской государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

 Л.А. Мурашова



«*08*» *августа* 2023 г.

Рабочая программа дисциплины
ОП.В.03 Фармацевтическая этика и деонтология

для студентов 2 курса,

направление подготовки (специальность)
33.02.01 Фармация

форма обучения
очная

Тверь, 2023

Рабочая программа междисциплинарного курса разработана на кафедре управления и экономики фармации с курсами фармакогнозии, фармацевтической технологии, фармацевтической и токсикологической химии

Заведующая кафедрой управления и экономики фармации с курсами фармакогнозии, фармацевтической технологии, фармацевтической и токсикологической химии – доктор медицинских наук, профессор Демидова М.А.

Разработчики рабочей программы:

Заведующая кафедрой управления и экономики фармации проф., д.м.н. Демидова М.А.

Доцент кафедры управления и экономики фармации, к.б.н. Кудряшова М.Н.

Рабочая программа рассмотрена на заседании профильного методического совета «11» апреля 2023 г. (протокол №4).

Рабочая программа рекомендована к утверждению на заседании центрального координационно-методического совета «8» июня 2023 г. (протокол №9)

I. Пояснительная записка

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 33.02.01 Фармация и входит в состав Образовательной программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена – по специальности 33.02.01 Фармация.

1. Цель и задачи дисциплины

Цель освоения дисциплины – получение компетенций в области фармацевтической этики и деонтологии, необходимых для эффективного профессионального взаимодействия при осуществлении фармацевтической деятельности.

Задачи изучения дисциплины:

- формирование навыков общения с учетом этики и деонтологии в зависимости и характерологических особенностей посетителей аптек;
- формирование навыков общения в трудовом коллективе;
- формирование навыков соблюдения этики и деонтологии при общении с медицинскими работниками;
- изучение характеристик делового общения, психологии делового общения, этикета и протокола официальных мероприятий;
- обучение методам конфликтной, коммуникативной компетентности;
- обучение умениям эмпатии, слушать и слышать, обратной связи.

2 Планируемые результаты обучения по дисциплине

Преподавание дисциплины направлено на формирование **общих компетенций:**

- ОК 01 – выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
- ОК 02 – осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;
- ОК 03 – планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие;
- ОК 04 – работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;
- ОК 05 – осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
- ОК 06 – проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения;

профессиональных компетенций:

- ПК 1.3 – оказывать информационно- консультативную помощь потребителям, медицинским работникам по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента;
- ПК 1.4 – Осуществлять розничную торговлю и отпуск лекарственных препаратов населению, в том числе по льготным рецептам и требованиям медицинских организаций
- ПК 1.5 – Осуществлять розничную торговлю медицинскими изделиями и другими товарами аптечного ассортимента

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются знания, умения и навыки:

Код компетенции	Планируемые результаты обучения	Виды контроля
	В результате изучения дисциплины студент должен:	

ОК 01	<p>Знать: нормы морали профессиональной этики и служебного этикета.</p> <p>Уметь: использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности; использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности;</p> <p>общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности.</p> <p>Владеть: техниками и приемами эффективного общения в профессиональной деятельности.</p>	<p>Текущий контроль успеваемости (экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы; устный опрос; решение проблемных и логических задач; тестирование; оценка выполненных рефератов), промежуточная аттестация</p>
ОК 02	<p>Знать: средства общения; психологические основы межличностного понимания; особенности, этические нормы и принципы делового общения; техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия; техники слушания, ведения беседы и убеждения; правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации.</p> <p>Уметь: использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности; психологически грамотно строить свое общение; эффективно вести переговоры; управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия;</p> <p>Владеть: навыками делового общения.</p>	<p>Текущий контроль успеваемости (экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы; устный опрос; решение проблемных и логических задач; тестирование; оценка выполненных рефератов), промежуточная аттестация</p>
ОК 03	<p>Знать: принципы делового общения</p> <p>Уметь: использовать полученные знания в процессе осуществления профессиональной деятельности; использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности</p> <p>Владеть: техниками и приемами эффективного общения в профессиональной деятельности, приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.</p>	<p>Текущий контроль успеваемости (экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы; устный опрос; решение проблемных и логических задач; тестирование; оценка выполненных рефератов), промежуточная аттестация</p>
ОК 04	<p>Знать: цели, функции, виды общения; средства общения; психологические основы межличностного понимания; особенности, этические нормы и принципы делового общения; техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия; техники слушания.</p> <p>Уметь: общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;</p>	<p>Текущий контроль успеваемости (терминологический диктант; письменный опрос; устный опрос; решение проблемных и логических задач; тестирование; оценка выполненных</p>

	<p>психологически грамотно строить свое общение; эффективно вести переговоры в процессе реализации товара; управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия; найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта; эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов; выявлять факторы эффективного общения.</p> <p>Владеть: навыками эффективного общения.</p>	<p>рефератов), промежуточная аттестация</p>
ОК 05	<p>Знать: взаимосвязь общения и деятельности; цели, функции, виды и уровни общения; роли и ролевые ожидания в общении; виды социальных взаимодействий; механизмы взаимопонимания в общении; техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; этические принципы общения; источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.</p> <p>Уметь: применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.</p> <p>Владеть: техниками и приемами эффективного общения в профессиональной деятельности, приемами саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.</p>	<p>Текущий контроль успеваемости (терминологический диктант; письменный опрос; устный опрос; решение проблемных и логических задач; тестирование; оценка выполненных рефератов), промежуточная аттестация</p>
ОК 06	<p>Знать: особенности ролевого взаимодействия; пути формирования эмпатии в общении; особенности межличностной аттракции; способы управления эмоциями и чувствами; психологические основы формирования первого впечатления; правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации; особенности ролевого взаимодействия; способы управления эмоциями и чувствами.</p> <p>Уметь: формировать социально-психологический климат в коллективе; разрешать конфликтные ситуации; защищать свои права в соответствии с трудовым законодательством.</p> <p>Владеть: навыками соблюдения морально-этических норм, принципов медицинской и фармацевтической деонтологии в рамках профессиональной деятельности.</p>	<p>Текущий контроль успеваемости (экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы; устный опрос; решение проблемных и логических задач; тестирование; оценка выполненных рефератов), промежуточная аттестация</p>
ПК 1.3	<p>Знать: основы фармацевтического менеджмента и делового общения; законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в процессе профессиональной деятельности.</p> <p>Уметь: формировать социально-психологический климат в коллективе; разрешать конфликтные ситуации; защищать свои права в</p>	<p>Текущий контроль успеваемости (экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы; устный опрос; решение проблемных и</p>

	<p>соответствии с трудовым законодательством.</p> <p>Владеть: основами фармацевтического менеджмента и делового общения; методами разрешения конфликтных ситуаций; приемами формирования социально-психологического климата в коллективе.</p>	<p>логических задач; тестирование; оценка выполненных рефератов), промежуточная аттестация</p>
ПК 1.4	<p>Знать: основы делового общения и культуры, профессиональной психологии и этики и деонтологии; психотипы потребителей фармацевтической продукции: возрастные и иные особенности личности; особенности восприятия информации людьми различных национальностей и конфессий.</p> <p>Уметь: использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности; использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности; общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами, потребителями и поставщиками; регистрировать информацию по спросу населения на лекарственные препараты и товары аптечного ассортимента.</p> <p>Владеть: навыками соблюдения морально-этических норм, принципов медицинской и фармацевтической деонтологии в рамках профессиональной деятельности.</p>	<p>Текущий контроль успеваемости (экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы; устный опрос; решение проблемных и логических задач; тестирование; оценка выполненных рефератов), промежуточная аттестация</p>
ПК 1.5	<p>Знать: особенности, этические нормы и принципы делового общения; техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия; техники слушания, ведения беседы и убеждения; правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;</p> <p>Уметь: общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; психологически грамотно строить свое общение; эффективно вести переговоры в процессе реализации товара; управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия; найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта; эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов; выявлять факторы эффективного общения.</p> <p>Владеть: навыками деловой коммуникации.</p>	

3 Место дисциплины в структуре основной образовательной программы среднего профессионального образования

Дисциплина **ОП.В.03 Фармацевтическая этика и деонтология** входит в состав вариативной части ООП СПО по специальности 33.02.01 Фармация в разделе ОП.00 Общий профессиональный цикл.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и навыки, формируемые в ходе изучения дисциплины «Психология общения».

Дисциплина «Фармацевтическая этика и деонтология» необходима для создания целостного методологически выверенного мировоззрения специалиста. Знания и умения, полученные студентами в результате освоения данного курса, используются для более глубокого ознакомления с дисциплинами профессионального блока. Изучение дисциплины ориентировано на возможность применения полученных компетенций в будущей профессиональной деятельности специалистов.

4 Объём дисциплины составляет 44 часа, в том числе 42 часа, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем, и 2 часа самостоятельной работы обучающихся.

5 Образовательные технологии

В процессе преподавания дисциплины используются следующие образовательные технологии, способы и методы формирования компетенций: деловая игра, метод малых групп, учебно-исследовательская работа студента, традиционная лекция, лекция-визуализация, проблемная лекция, дебаты, активизация творческой деятельности, регламентированная дискуссия, «круглый стол»

Самостоятельная работа обучающихся предусматривает участие в научно-практических конференциях, предметных олимпиадах, подготовку письменных аналитических работ, подготовку и защиту рефератов, выполнение индивидуальных заданий по отдельным аспектам деятельности, работу с Интернет-ресурсами.

6 Формы промежуточной аттестации

В соответствии с ООП СПО и учебным планом по завершению обучения по дисциплине в 3 семестре проводится зачет.

II Учебная программа дисциплины

1 Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного	Контактная работа		Самостоятельная работа	Коды компетенций
		Лекции	Практические занятия		
Раздел 1.	Этика				
Тема 1.1 Этика как наука о морали и нравственности. Этика и медицина.	Общая характеристика этики. Основные понятия. Разделы медицинской этики и деонтологии. Основные этические категории: добро (благо) и зло. Категория долга: долг сотрудника, служебный долг, общественный долг, нравственный долг, профессиональный долг. Честь, оценка чести. Совесть.	2	2	2	ОК 01, ОК 02, ОК 06

Тема 1.2 Фармацевтическая этика и её связь с историческими моделями медицинской этики.	Основные моральные категории фармацевтической этики. Фармацевтическая деонтология, её отличия от медицинской и торговой. Проблемы фармацевтической этики в современном обществе. Исторические модели моральной медицины. Модель Гиппократ. Модель Парацельса. Деонтологическая модель.	2	4		ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
Раздел 2	Фармацевтическая этика и надлежащие практики в обращении лекарственных средств				ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
Тема 2.1 Этические аспекты нормативно-правового регулирования обращения лекарственных средств	Этические аспекты нормативно-правового регулирования обращения лекарственных средств и профессиональной деятельности фармацевтического специалиста на международном и российском уровне. Этические проблемы ценообразования на фармацевтические товары и стимулирования продаж фармацевтических товаров	2	2		ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
Тема 2.2 Этические аспекты фармацевтического производства	Этические основы производства и воспроизводства лекарственных средств и иных фармацевтических товаров	2	2		ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
Тема 2.3 Этика продвижения лекарственных препаратов на фармацевтическом рынке	Этика и деонтология продвижения рецептурных лекарственных препаратов. Этические нормы работы медицинского представителя. Этика очных визитов в медицинскую организацию. Этика продвижения на рынке лекарственных препаратов, содержащих ядовитые, наркотические и психотропные вещества. Этика и деонтология продвижения безрецептурных лекарственных препаратов. Этика рекламы лекарственных препаратов. Этика рекламы биологически активных		2		ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5

	добавок.				
Раздел 3	Фармацевтическая деонтология				
Тема 3.1 Теоретические основы деонтологии.	Роль этики в здравоохранении. Понятие и функции деонтологии. Значение деонтологии в системе подготовки фармацевтических работников. Основные деонтологические теории. Виды нравственного действия (казус, деома, нравственный поступок, подвиг, преступление). Профессиональная деонтология. Моральные требования. Требования гуманности и терпимости. Этико-деонтологические аспекты обучения и повышения квалификации фармацевтических специалистов	2	4		ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
Тема 3.2 Особенности деонтологии в фармацевтической сфере	Нормы, правила и принципы профессиональной коммуникации со специалистами здравоохранения и пациентами аптечных организаций. Психология покупателя. Особенности взаимодействия в системе «фармацевтический работник – посетитель аптечной организации. Основные этические принципы в фармацевтике.	2	4		ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
Тема 3.3 Деонтологические аспекты взаимодействия фармацевтического работника и пациента	Общение фармацевта с клиентами различных темпераментов, характеров. Общение с пожилыми клиентами. Особенности общения с клиентами в зависимости от их отношения к заболеванию. Особенности общения со смертельно больными клиентами. Особенности общения с клиентами с учетом их этнических, религиозных особенностей и социального статуса. Профессиональные ошибки, виды.	2	4		ОК 01, ОК 02, ОК 04 – ОК 06, ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5

Промежуточная аттестация	2			
Всего	44 часов	14	24	2

2. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины Психология общения

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<p><i>Знания:</i> Этические аспекты нормативно-правового регулирования обращения лекарственных средств и профессиональной деятельности фармацевтического специалиста на международном и российском уровне. Нормы, правила и принципы профессиональной коммуникации со специалистами здравоохранения и пациентами аптечных организаций.</p>	<p>Знает основные нормативные акты, регулирующие этическое взаимодействие в системе «фармацевтический работник - посетитель аптечной организации». Знает основные принципы и правила биоэтики, определяющие взаимодействие в системе «фармацевтический работник - посетитель аптечной организации». Умеет применять принципы и правила биоэтики с учетом требований нормативно-правовых актов при этическом взаимодействии в системе «фармацевтический работник - посетитель аптечной организации»</p>	<p>Оценка результатов выполнения практической работы и экспертное наблюдение за ходом выполнения практической работы. Промежуточная аттестация (итоговый контроль): дифференцированный зачет/зачет, который предполагает теоретическую и практическую части</p>
<p><i>Умения:</i> использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности; использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности; общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности</p>	<p>Соблюдает этические аспекты нормативно-правового регулирования обращения лекарственных средств и профессиональной деятельности фармацевтического специалиста</p>	<p>Экспертная оценка решения практической задачи в билете.</p>

3 Фонд оценочных средств для контроля уровня сформированности компетенций (Приложение №1)

3.1 Примеры заданий в тестовой форме:

Выберите один правильный ответ

1. Направление, которое сближает фармацевтическую и торговую деонтологию
 1. выполнение лечебной функции
 2. выполнение психотерапевтического воздействия на пациента
 3. выполнение логистической координирующей функции
 4. **выполнение экономической функции**

2. Надлежащая лабораторная практика регламентирует этичность медико-фармацевтической деятельности на следующем этапе жизненного цикла лекарственных средств:
 1. промышленное производство лекарственных средств
 2. клинические испытания
 - 3. доклинические испытания**
3. Особыми этическими аспектами надлежащей лабораторной практики являются:
 1. соблюдение прав человека, участвующего в качестве добровольца в клинических испытаниях
 - 2. этическое отношение к лабораторным животным**
 3. недопущение использования контрафактных лекарственных средств
4. В перечень этических требований ВОЗ к рекламным текстам входит следующее требования к языку рекламных текстов, предназначенных для широких слоев населения.
 1. нужно использовать профессиональный медицинский язык
 - 2. текст должен быть понятен**
 3. следует использовать формулировки, которые вызывают чувство страха или беспокойства для предупреждения самолечения
5. Недобросовестной признается реклама, которая:
 1. содержит некорректные сравнения рекламируемого товара с находящимися в обороте товарами, которые произведены другими изготовителями или реализуются другими продавцами;
 2. содержит не соответствующие действительности сведения о преимуществах рекламируемого товара перед находящимися в обороте товарами, которые произведены другими изготовителями или реализуются другими продавцами;
 3. содержит не соответствующие действительности сведения об ассортименте и о комплектации товаров, а также о возможности их приобретения в определенном месте или в течение определенного срока

4. все перечисленное
6. Медицинским представителям разрешены следующие виды деятельности
 1. Вручать подарки медицинским работникам;
 2. Оплачивать мед, и фармработникам развлечения и проезд к месту отдыха;
 - 3. Посещать медработников на курсах повышения квалификации;**
 4. Предоставлять недостоверную и (или) неполную информацию о препаратах.
7. Какая формулировка отражает суть понятия «конфликт интересов»?
 1. Ситуация, при которой из-за противоположности интересов медицинского представителя и пациента возникает конфликт между врачом и пациентом;
 - 2. Ситуация, при которой у медицинских или фармработников возникает личная заинтересованность в получении выгоды, которое влияет или может повлиять на надлежащее исполнение ими профессиональных обязанностей;**
 3. Ситуация, при которой из-за противоположности интересов медицинского представителя и фармацевта возникает конфликт между врачом и пациентом.

Критерии оценки:

Рубежный контроль (письменное тестирование) проводится в установленные преподавателем сроки и оценивается по пятибалльной шкале, соответственно:

- 1 балл – от 51 до 60 % правильных ответов в тесте;
- 2 балла – от 61 до 70% правильных ответов в тесте;
- 3 балла – от 71 до 80% правильных ответов в тесте;

4 балла – от 81 до 90% правильных ответов в тесте;

5 баллов – от 91 до 100% правильных ответов в тесте.

3.2 Примеры вопросов для устного собеседования:

- Этика и деонтология продвижения рецептурных лекарственных препаратов.
- Этические нормы работы медицинского представителя.
- Этика продвижения на рынке лекарственных препаратов, содержащих ядовитые, наркотические и психотропные вещества.
- Этика и деонтология продвижения безрецептурных лекарственных препаратов.
- Этика рекламы лекарственных препаратов. Этика рекламы биологически активных добавок.
- Нормы, правила и принципы профессиональной коммуникации со специалистами здравоохранения и пациентами аптечных организаций.
- Психология покупателя. Особенности взаимодействия в системе «фармацевтический работник – посетитель аптечной организации».
- Понятие и функции деонтологии.
- Значение деонтологии в системе подготовки фармацевтических работников.
- Основные деонтологические теории.
- Виды нравственного действия (казус, деома, нравственный поступок, подвиг, преступление). Профессиональная деонтология. Моральные требования.
- Требования гуманности и терпимости.
- Этико-деонтологические аспекты обучения и повышения квалификации фармацевтических специалистов

Критерии оценки:

Оценка «зачтено» выставляется студенту, в достаточной полной мере продемонстрировавшего содержания основного материала по двум вопросам зачета. Допускаются неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения последовательностей в изложении программного материала.

Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки.

3.3 Примеры ситуационных задач и заданий для оценки практических навыков

Задача №1. Покупательница с выраженным ожирением говорит фармацевту, что ей плохо помогают «средства от холестерина», поэтому врач назначил ей новое лекарство и просит рассказать, как его правильно принимать. Фармацевт улыбается и говорит: Вместо еды, и тогда оно Вам обязательно поможет.

Ответ: фармацевтическому работнику следует объяснить особенности приема препарата без намека на избыточную массу тела. Фармацевту не следует быть бестактным, так как в данном случае он обидел пациентку.

Задача №2. Пациент подает фармацевту просроченный рецепт. Фармацевтический работник отказывается отпускать лекарственный препарат по данному рецепту. Покупатель возмущается: Бюрократ! Формалист. В чем недоработка фармацевта.

Ответ: фармацевт правильно не обслужил просроченный рецепт. Для устранения конфликтной ситуации в аптеке необходимо было объяснить пациенту свой отказ прежде всего заботой о состоянии его здоровья (возможно данный препарат ему уже не требуется) и действующими нормами законодательства о сроках действия рецептов.

Критерии оценки:

Оценка **«отлично»** ставится, если ответ на вопросы задачи дан правильно; объяснение хода её решения подробное, последовательное, грамотное, с теоретическими обоснованиями (в том числе из лекционного курса). Ответы на дополнительные вопросы верные, чёткие.

Оценка **«хорошо»** ставится, если ответ на вопросы задачи дан правильно, объяснение хода её решения подробное, но недостаточно логичное, с единичными ошибками в деталях, некоторыми затруднениями в теоретическом обосновании); Ответы на дополнительные вопросы верные, но недостаточно чёткие.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится, если ответы на вопросы задачи даны правильно; объяснение хода её решения недостаточно полное, непоследовательное, с ошибками, слабым теоретическим обоснованием, в том числе лекционным материалом. Ответы на дополнительные вопросы недостаточно четкие, с ошибками в деталях.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится, если ответы на вопросы задачи даны неправильно. Объяснение хода её решения дано частичное, непоследовательное, с грубыми ошибками, без теоретического обоснования. Ответы на дополнительные вопросы не даны.

4 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

4.1 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины:

а) Основная литература:

1. Островская, И.В. Психология общения: Учебник / И.В. Островская – Москва: ГЭОТАР–МЕИА, 2019. – 192 с.
2. Столяренко, Л.Д. Психология общения / Л.Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2019. – 317 с.

Основные электронные издания

1. Лавриненко, В. Н. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова; под редакцией В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 350 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9324-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/489968>
2. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.urait.ru/bcode/469702>
3. Биоэтика : учебник и практикум для вузов / Е. С. Протанская [и др.] ; под редакцией Е. С. Протанской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 278 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15482-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511507> (дата обращения: 10.06.2023).
4. Силуянова, И. В. Биомедицинская этика : учебник и практикум для вузов / И. В. Силуянова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 358 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12845-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511465> (дата обращения: 10.09.2021).

5. Ушаков, Е. В. Биоэтика : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. В. Ушаков. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 306 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12198-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518834> (дата обращения: 10.06.2023).
6. Захарова, И. В. Психология делового общения : практикум для СПО / И. В. Захарова. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 130 с. — ISBN 978-5-4488-0358-1, 978-5-4497-0199-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/86472>
7. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 476 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11060-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL: <https://www.urait.ru/bcode/469732>

Дополнительные источники

1. Волкова, А.И. Психология общения: Учебник / А.И. Волкова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. – 446 с.
2. Харова, М.Н. Психология общения: Учебник / М.Н. Жарова. – Москва: Академия, 2018. – 256 с.

4.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины:

- www.garant.ru
- www.consultant.ru

4.3 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

4.3.1 Перечень лицензионного программного обеспечения:

- Microsoft Windows Pro Rus 7;
- Microsoft Windows Pro Rus 10
- PowerPoint 2013.

4.3.2 Перечень электронно-библиотечных систем (ЭБС):

Электронно-библиотечная система «Консультант студента» (www.studmedlib.ru).

5 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (см. Приложение №2).

6 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (см. Приложение №3)

7 Научно-исследовательская работа студента

Научно-исследовательская работа студентов представлена: самостоятельной работой; проведением научных исследований с последующим выступлением на итоговых научных студенческих конференциях.

Тематика научно-исследовательской работы

1. Взаимодействие фармацевтического работника с пожилыми пациентами в аптеке
2. Взаимодействие фармацевтического работника с ограниченными возможностями здоровья (с глухотой, слепотой и т.д.).
3. Фармацевтическая этика при продвижении лекарственных препаратов на фармацевтическом рынке
4. Особенности общения со смертельно больными клиентами.
5. Особенности общения с клиентами с учетом их этнических, религиозных особенностей и социального статуса.

Приложение № 3

Справка
о материально-техническом обеспечении рабочей программы
дисциплины «Фармацевтическая этика и деонтология»

№ п\п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащённость специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1.	Лаборатория организации деятельности аптеки и отпуска лекарственных препаратов	Рабочее место преподавателя; посадочные места по количеству обучающихся; доска классная. Наличие компьютера, видеопроектора и экрана шкаф витринный; витрина прикассовая, кассовый аппарат, фискальный регистратор
2	Кабинет № 57 для самостоятельной работы	Рабочее место преподавателя; посадочные места по количеству обучающихся; доска классная. Наличие компьютера, видеопроектора и экрана