



федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
**Первый Московский государственный медицинский университет имени И.М. Сеченова**  
**Министерства здравоохранения Российской Федерации**  
**(Сеченовский Университет)**

Утверждено  
Ученый совет ФГАОУ ВО Первый МГМУ  
им. И.М. Сеченова Минздрава России  
(Сеченовский Университет)  
«20» января 2021  
протокол №1

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**Грамматика делового общения**  
основная профессиональная Высшее образование - специалитет - программа специалитета  
33.00.00 Фармация  
33.05.01 Фармация

**Цель освоения дисциплины Грамматика делового общения**

Цель освоения дисциплины: участие в формировании следующих компетенций:

ОК-4; Способность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения (ОК-4)

ОПК-4; Способность и готовность реализовать этические и деонтологические принципы в профессиональной деятельности (ОПК-4)

ОК-5; Готовность к саморазвитию, самореализации, самообразованию, использованию творческого потенциала (ОК-5)

ПК-15; Способность к применению основных принципов управления в фармацевтической отрасли, в том числе в фармацевтических организациях и их структурных подразделениях (ПК-15)

**Требования к результатам освоения дисциплины.**

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

п/№	Код компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Индикаторы достижения компетенций:			
			Знать	Уметь	Владеть	Оценочные средства
1	ОК-4	Способность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую	основы законодательства Российской Федерации по охране здоровья граждан и обеспечению	информировать врачей, провизоров и население об основных характеристиках лекарственных средств,	навыками информирования о ЛС в соответствии с их токсикологическими свойствами	Грамматика делового общения. Вопросы для подготовки к зачету (ДВ)



		ответствен ность за принятые решения (ОК-4)	ю санитарно- эпидемиолог ического благополучи я в стране;	принадлежн ости к определенно й фармакотера певтической группе, показаниях и противопока заниях к применению , возможности х замены одного лекарственн ого препарата другим и рационально м приеме и правилах		
2	ОПК-4	Способность и готовность реализовать этические и деонтологич еские принципы в профессиона льной деятельност и (ОПК-4)	действующи е законодатель ные и нормативно- правовые акты, регламентир ующие медицинску ю и фармацевтич ескую деятельност ь; специфику взаимоотно шений «провизор- потребитель лекарственн ых средств и других фармацевтич еских товаров»; моральноэти ческие нормы и	реализовыва ть этические и деонтологич еские принципы взаимоотно шений в профессиона льной деятельност и с коллегами, медицински ми работниками и потребителя ми ЛП; пользоватьс я действующи ми законодатель ными и нормативно- правовыми актами, регламентир	принципами фармацевтич еской деонтологии и биоэтики; навыками профессиона льно и этически обоснованно го общения;	Грамматика делового общения. Вопросы для подготовки к зачету (ДВ)



			<p>принципы, относящиеся к профессиональной деятельности и фармацевтического работника;</p> <p>принципы биоэтики и деонтологии в общении с медицинскими и фармацевтическими работниками, посетителям и аптек.</p>	<p>ующими медицинскую и фармацевтическую деятельность</p>		
3	ОК-5	<p>Готовность к саморазвитию, самореализации, самообразованию, использованию творческого потенциала (ОК-5)</p>	<p>основные рекомендации по развитию творческого потенциала и модели развития лидерского потенциала</p>	<p>использовать модели развития лидерского потенциала</p>	<p>приемами таймсамоменеджмента и ораторского искусства</p>	<p>Грамматика делового общения. Вопросы для подготовки к зачету (ДВ)</p>
4	ПК-15	<p>Способность к применению основных принципов управления в фармацевтической отрасли, в том числе в фармацевтических организациях и их структурных</p>	<p>иерархию менеджмента в организациях сферы обращения ЛС; социально-психологические аспекты реализации функций управления; психологические</p>	<p>реализовывать успешные тактики поведения в конфликтных ситуациях</p>	<p>коллективными и индивидуальными формами формализованного и ситуационного взаимодействия с подчиненными</p>	



		подразделениях (ПК-15)	аспекты принятия управленческих решений; основные формы управленческого общения; фармацевтической организации ; модели бесконфликтного поведения			
--	--	------------------------	--	--	--	--

**Разделы дисциплины и компетенции, которые формируются при их изучении**

п/№	Код компетенции	Наименование раздела/темы дисциплины	Содержание раздела в дидактических единицах	Оценочные средства
1	ОК-4, ОПК-4, ОК-5, ПК-15	<p>1. Основы успешного профессионального общения в организациях сферы обращения ЛС</p> <p>1.1 Введение в дисциплину. Коммуникации в организациях сферы обращения лекарственных средств</p> <p>1.2 Роль психологической компоненты менеджмента в организациях сферы обращения ЛС</p> <p>1.3 Иерархия уровней делового общения специалистов в сфере обращения лекарственных средств</p>	<p>Коммуникации, функции, барьеры, классификация. Элементы процесса коммуникации. Факторы эффективности.</p> <p>Основные компоненты фармацевтической помощи. Законы психологии и виды коммуникаций в процессе фармацевтической помощи</p> <p>Уровни делового общения фармацевтических специалистов. Виды коммуникаций и особенности общения на каждом уровне.</p>	



		<p>1.4 Развитие коммуникационных навыков. Приемы формирования уверенного поведения</p> <p>1.5 Профилактика конфликтных ситуаций и управление конфликтами в фармацевтических организациях</p> <p>1.6 Методика установления межличностного контакта в фармацевтических организациях</p>	<p>Формула удовлетворенности профессиональной деятельностью. Приемы уверенного поведения. Правила продуктивного слушания, «вопросный» анализ проблемной ситуации.</p> <p>Конфликт и конфликтная ситуация. Диагностика конфликта, метод картографии конфликта, стили разрешения конфликтов.</p> <p>Виды методик установления межличностного контакта. Моделирование эффективного делового общения в аптечных организациях. Мнемотехнические приемы.</p>	
2	ОК-4, ОПК-4, ОК-5	<p>2. Технология эффективной презентации</p> <p>2.1 Эффективная презентация в системе маркетинговых коммуникаций фармацевтического рынка: цель и тактика проведения</p> <p>2.2 Вербальные и невербальные компоненты как основные составляющие в технологии презентации фармацевтических товаров</p> <p>2.3 Этикет публичного выступления как элемент эффективной презентации фармацевтических товаров</p>	<p>Презентация. Маркетинговые коммуникации. Фармацевтический рынок. Приглашение на презентацию, деловой этикет</p> <p>Презентация. Вербальные и невербальные компоненты. Деловой стиль, лицезвая экспрессия, пантомимика</p> <p>Этикет, презентация, типы и виды информации. Структура доклада, конструирование текста</p>	



	2.4	Оценка эффективности и подведение итогов проведения презентации товаров, реализуемых на фармацевтическом рынке	Фармацевтический рынок. Презентация, бюджет презентации, эффективность презентации, итоги презентации	Грамматика делового общения. Вопросы для подготовки к зачету (ДВ)
--	-----	--	---	---

### Виды учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость		Трудоемкость по семестрам (Ч)
	объем в зачетных единицах (ЗЕТ)	Объем в часах (Ч)	Семестр 4
Контактная работа, в том числе		44	44
Консультации, аттестационные испытания (КАтт) (Экзамен)		4	4
Лекции (Л)		12	12
Лабораторные практикумы (ЛП)			
Практические занятия (ПЗ)		28	28
Клинико-практические занятия (КПЗ)			
Семинары (С)			
Работа на симуляторах (РС)			
Самостоятельная работа студента (СРС)		28	28
<b>ИТОГО</b>	<b>2</b>	<b>72</b>	<b>72</b>

### Разделы дисциплин и виды учебной работы

№	№ семестра	Наименование раздела дисциплины	Виды учебной работы (Ч)								
			Л	ЛП	ПЗ	КПЗ	С	КАтт	РС	СРС	Всего
	Семестр 4	<b>Часы из АУП</b>	12		28			4		28	72
1		Основы успешного профессионального общения в организациях сферы обращения ЛС	6		16					18	40
2		Технология эффективной презентации	6		12					10	28
		<b>ИТОГ:</b>	12		28			4		28	68



## Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### Перечень основной литературы

№	Наименование согласно библиографическим требованиям
---	---

### Перечень дополнительной литературы

№	Наименование согласно библиографическим требованиям
1	Глембоцкая Г.Т. В лабиринтах фармацевтического менеджмента. Учебное пособие. М.: Литтерра. 2007. 256с.
2	Ильяхов М. Новые правила деловой переписки / Максим Ильяхов, Людмила Сарычева. — М. : Альпина Паблишер, 2018. — 256 с.
3	Шевелева О. Манеры для карьеры. Современный деловой протокол и этикет / Ольга Шевелева. — М. : ОДРИ, 2019. — 460 с.

### Перечень электронных образовательных ресурсов

№	Наименование ЭОР	Ссылка
1	ДВ. Практикум_1. Введение в дисциплину. Коммуникации в организациях сферы обращения ЛС	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
2	ДВ. Лекция_8. Вербальные и невербальные компон. как основные составляющие в технологии презентации	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
3	ДВ. Практикум_6. Методика установления межличностного контакта в фармацевтических организациях	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
4	Экзаменационные билеты по грамматике делового общения (дисциплина по выбору)	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
5	ДВ. Практикум_9. Этикет публичного выступления как элемент эффективной презентации фарм. товаров	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
6	ДВ. Практикум_5. Профилактика конфликтных ситуаций и управление конфликтами в фарм. организациях	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
7	ДВ. Он-лайн курс "Грамматика делового общения"	Размещено в



		Информационной системе «Университет-Обучающийся»
8	ДВ. Лекция_5. Профилактика конфликтных ситуаций и управление конфликтами в фарм. организациях	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
9	ДВ. Практикум_7. Эффективная презентация в системе маркетинговых коммуникаций фарм. рынка	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
10	ДВ. Лекция_2. Роль психологической компоненты менеджмента в организациях сферы обращения ЛС	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
11	ДВ. Практикум_3. Иерархия уровней делового общения специалистов в сфере обращения ЛС	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
12	ДВ. Лекция_7. Эффективная презентация в системе маркетинговых коммуникаций фарм. рынка	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
13	ДВ. Лекция_3. Иерархия уровней делового общения специалистов в сфере обращения лекарственных средств	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
14	ДВ. Практикум_4. Развитие коммуникационных навыков. Приемы формирования уверенного поведения	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
15	ДВ. Лекция_4. Развитие коммуникационных навыков. Приемы формирования уверенного поведения	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
16	ДВ. Лекция_9. Этикет публичного выступления как элемент эффективной презентации фарм. товаров	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
17	ДВ. Практикум_8. Вербальные и невербальные компоненты как основные составляющие в технологии презентации	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»





18	ДВ. Лекция_1. Введение в дисциплину. Коммуникации в организациях сферы обращения ЛС	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
19	ДВ. Лекция_6. Методика установления межличностного контакта в фармацевтических организациях	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
20	ДВ. Учебник. Психология и этика делового общения. Лавриненко В. Н.	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
21	Грамматика делового общения. Вопросы для подготовки к зачету (ДВ)	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»
22	ДВ. Практикум_2. Роль психологической компоненты менеджмента в организациях сферы обращения ЛС	Размещено в Информационной системе «Университет-Обучающийся»

### Материально-техническое обеспечение дисциплины

№ п/п	№ учебных аудиторий и объектов для проведения занятий	Адрес учебных аудиторий и объектов для проведения занятий	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий, объектов физической культуры и спорта с перечнем основного оборудования
1	1-11	105043, г. Москва, б-р. Измайловский, д. 8	Учебный класс для проведения практических занятий при изучении дисциплины Оборудование: Мультимедийный комплекс (в составе: ноутбук, портативный ЖК-проектор) – 1 шт. Стул аудиторный – 20 шт. Стол ученический 6-ая группа роста – 40 шт. Доска стеклянная - 1 шт.
2	2-11	105043, г. Москва, б-р. Измайловский, д. 8	Учебный класс для проведения практических занятий при изучении дисциплины Оборудование:



			Мультимедийный комплекс (в составе: ноутбук, портативный ЖК-проектор) – 1 шт. Стул аудиторный – 20 шт. Стол ученический 6-ая группа роста – 40 шт. Доска стеклянная - 1 шт.
3	3-11	105043, г. Москва, б-р. Измайловский, д. 8	Учебный класс для проведения практичеких занятий при изучении дисциплины Оборудование: Мультимедийный комплекс (в составе: ноутбук, портативный ЖК-проектор) – 1 шт. Стул аудиторный – 20 шт. Стол ученический 6-ая группа роста – 40 шт. Доска стеклянная - 1 шт.
4	7-11	105043, г. Москва, б-р. Измайловский, д. 8	Учебный класс для проведения практичеких занятий при изучении дисциплины Оборудование: Мультимедийный комплекс (в составе: ноутбук, портативный ЖК-проектор) – 1 шт. Стул аудиторный – 20 шт. Стол ученический 6-ая группа роста – 40 шт. Доска стеклянная - 1 шт.
5	8-11	105043, г. Москва, б-р. Измайловский, д. 8	Учебный класс для проведения практичеких занятий при изучении дисциплины Оборудование: Мультимедийный комплекс (в составе: ноутбук, портативный ЖК-проектор) – 1 шт. Стул аудиторный – 20 шт. Стол ученический 6-ая группа роста – 40 шт. Доска стеклянная - 1 шт.

Рабочая программа дисциплины разработана кафедрой Организации и экономики фармации ИФ



**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН  
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

**СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП**

Сертификат: 0610 3BF0 00CC AD13 B045 F90E 5F2F 9D6C F5  
Кому выдан: Глыбочко Петр Витальевич  
Действителен: с 25.10.2021 по 25.01.2023