МДК.01.02 «Розничная торговля лекарственными препаратами и отпуск лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента»

ПМ.01 «ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ И ОТПУСК ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ   
ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО И ВЕТЕРИНАРНОГО ПРИМЕНЕНИЯ»

по специальности 33.02.01. «Фармация»

Вопросы.

1. Понятие товароведения. Цели, задачи, основные категории товароведения.
2. Понятие медицинского и фармацевтического товароведения.
3. Товары аптечного ассортимента. Классификация и кодирование
4. Качество фармацевтических товаров. Технологические методы защиты товара: упаковка, маркировка.
5. Система государственного контроля качества – гарантия качества лекарственных средств. Виды государственного контроля качества.
6. Ввод в гражданский оборот лекарственных средств.
7. Регистрация и сертификация изделий медицинского назначения и других товаров аптечного ассортимента: регистрационное удостоверение, санитарно-эпидемиологическое заключение, сертификат соответствия.
8. Розничная торговля лекарственными средствами. Пути государственного регулирования отношений в сфере обращения лекарственных средств.
9. Понятие розничной торговли. Документы, регламентирующие розничную торговлю в аптечных организациях.
10. Порядок розничной торговли лекарственными средствами.
11. Виды аптечных организаций. Оборудование и оснащение мест продажи.
12. Виды отпуска аптечных товаров. Общие требования к отпуску лекарственных препаратов.
13. Федеральный закон РФ «О наркотических средствах и психотропных веществах». Лекарственные средства, подлежащие предметно-количественному учету.
14. Основные понятия: наркотические средства, психотропные вещества. Прекурсоры.
15. Списки наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров.
16. Государственная монополия в сфере обращения наркотических средств и психотропных веществ.
17. Правила отпуска наркотических средств и психотропных веществ.
18. Списки сильнодействующих и ядовитых веществ. Перечень одурманивающих веществ.
19. Перечень и порядок выписывания лекарственных препаратов, подлежащих предметно-количественному учету.
20. Порядок выписывания, лекарственных препаратов, не подлежащих предметно-количественному учету.
21. Порядок оформления рецептов. Нормативные документы, регламентирующие оформление рецептов.
22. Формы рецептурных бланков. Требования к их оформлению.
23. Обязательные и дополнительные реквизиты рецептурных бланков. Сроки действия рецептов.
24. Порядок отпуска лекарственных средств. Нормативные документы, регламентирующие порядок отпуска лекарственных средств.
25. Отпуск лекарственных препаратов по рецептам врачей.
26. Сроки обслуживания выписанных рецептов. Сроки хранения рецептов.
27. Отпуск лекарственных препаратов хроническим больным.
28. Нормы единовременного отпуска и отпуск лекарственных препаратов по рецептам больных, нуждающихся в длительном лечении, первичной медико-санитарной помощи и паллиативной медицинской помощи.
29. Льготное обеспечение лекарственными средствами в рамках оказания государственной социальной помощи. Нормативно-правовая база лекарственного обеспечения отдельных категорий граждан.
30. Перечень групп населения и категорий заболеваний, имеющих право на льготное получение лекарств.
31. Выписывание льготных рецептов. Оформление рецептов для льготного отпуска. Сроки действия и сроки хранения таких рецептов в аптечных организациях.
32. Таксирование рецептов. Правила таксирования рецептов.
33. Отпуск лекарственных средств, изготовленных в аптеке. Организация рабочего места по приему рецептов и отпуску лекарственных препаратов.
34. Регистрация рецептов. Виды регистрации рецептов.
35. Оформление лекарственной формы. Отпуск изготовленных лекарственных форм.
36. Основы мерчандайзинга. Понятие «мерчандайзинг». Правила мерчандайзинга.
37. Планирование торгового пространства. Размещение товара на витринах. Рекламные материалы в аптеке.
38. Основы фармацевтической этики и деонтологии
39. Понятие «фармацевтическая этика», понятие «фармацевтическая деонтология».
40. Этический кодекс российского фармацевта. Этико-деонтологические особенности профессии фармацевта.
41. Принципы профессиональной этики фармацевтического работника. Профессиональная ответственность.
42. Техника продаж.
43. Этапы продажи. Установление контакта с покупателем.
44. Выявление потребности покупателя. Анализ мотивов.
45. Презентация товара. Предоставление выгоды.
46. Работа с возражениями клиентов.
47. Завершение продажи. Дополнительная продажа.
48. Порядок продажи лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента.
49. Нормативные документы, регламентирующие правила розничной торговли.
50. Правила розничной торговли.
51. Нормативные акты в сфере защиты прав потребителей.