

Электронная цифровая подпись



Утверждено "30" мая 2024 г.  
Протокол № 5  
председатель Ученого Совета Прохоренко И.О.  
ученый секретарь Ученого Совета Бунькова Е.Б.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ ПО  
ДИСЦИПЛИНЕ  
«МЕРЧАНДАЙЗИНГ В АПТЕЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ»**

Специальность 33.05.01 Фармация  
(уровень специалитета)  
Направленность: Фармация  
Форма обучения: очная  
Квалификация (степень) выпускника: Провизор  
Срок обучения: 5 лет

**Год поступления 2024**

## МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

### 1. Самостоятельная работа как важнейшая форма учебного процесса по дисциплине «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях» (фармацевтический факультет)

Самостоятельная работа - планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное (аудиторное) время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия (при частичном непосредственном участии преподавателя, оставляющем ведущую роль за работой студентов).

Самостоятельная работа студентов в ВУЗе является важным видом учебной и научной деятельности студента. Самостоятельная работа студентов играет значительную роль в рейтинговой технологии обучения. В связи с этим, обучение в ВУЗе включает в себя две, практически одинаковые по объему и взаимовлиянию части – процесса обучения и процесса самообучения. Поэтому СРС должна стать эффективной и целенаправленной работой студента.

Концепцией модернизации российского образования определены основные задачи высшего образования - "подготовка квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, компетентного, ответственного, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности".

Решение этих задач невозможно без повышения роли самостоятельной работы студентов над учебным материалом, усиления ответственности преподавателей за развитие навыков самостоятельной работы, за стимулирование профессионального роста студентов, воспитание творческой активности и инициативы.

К современному специалисту в области медицины общество предъявляет достаточно широкий перечень требований, среди которых немаловажное значение имеет наличие у выпускников определенных

Навыков (компетенций) и умения самостоятельно добывать знания из различных источников, систематизировать полученную информацию, давать оценку конкретной профессиональной ситуации. Формирование такого умения происходит в течение всего периода обучения через участие студентов в практических занятиях, выполнение контрольных заданий и тестов, написание курсовых и выпускных квалификационных работ. При этом самостоятельная работа студентов играет решающую роль в ходе всего учебного процесса.

### 1.2. Компетенции, вырабатываемые в ходе самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях» (фармацевтический факультет)

№ п/п	№ компетенции	Формулировка компетенции
1	ПК-2	Способен решать задачи профессиональной деятельности при осуществлении отпуска и реализации лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента через фармацевтические и медицинские организации
	ПК-2.1	Проводит фармацевтическую экспертизу рецептов и требований накладных, а также их регистрацию и таксировку в установленном порядке
	ПК-2.2	Реализует и отпускает лекарственные 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
	ПК-2.3	Осуществляет делопроизводство по ведению кассовых, организационно-распорядительных, отчетных документов при розничной реализации
	ПК-2.4	Осуществляет делопроизводство по ведению, организационно-распорядительных, платежных отчетных документов при оптовой реализации
	ПК-2.5	Осуществляет предпродажную подготовку, организует и проводит выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале и (или) витринах отделов аптечной организации
2	ПК-3	Способен осуществлять фармацевтическое информирование и

		консультирование при отпуске и реализации лекарственных препаратов для медицинского применения и других товаров аптечного ассортимента
	ПК-3.1	Оказывает информационно-консультационную помощь посетителям аптечной организации при выборе лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента, а также по вопросам их рационального применения, с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм
	ПК-3.2	Информирует медицинских работников о лекарственных препаратах, их синонимах и аналогах, возможных побочных действиях и взаимодействиях, с учетом биофармацевтических особенностей лекарственных форм
	ПК-3.3	Принимает решение о замене выписанного лекарственного препарата на синонимичные или аналогичные 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
3	ПК-7	Способен к применению средств и методов мерчандайзинга для эффективного продвижения товаров аптечного ассортимента
	ПК-7.1	Проводит предпродажную подготовку и выкладку лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента в торговом зале
	ПК-7.2	Участствует в формировании ассортиментной политики и создании благоприятной атмосферы аптечного учреждения

## 2. Цели и основные задачи СРС

Ведущая цель организации и осуществления СРС должна совпадать с целью обучения студента – подготовкой специалиста (или бакалавра) с высшим образованием. При организации СРС важным и необходимым условием становятся формирование умения самостоятельной работы для приобретения знаний, навыков и возможности организации учебной и научной деятельности.

Целью самостоятельной работы студентов является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю (компетенциями), опытом творческой, исследовательской деятельности. Самостоятельная работа студентов способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

Задачами СРС в плане формирования вышеуказанных компетенций являются:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений;
- использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на семинарах, на практических и лабораторных занятиях, при написании контрольных (и выпускной квалификационной работ), для эффективной подготовки к итоговым зачетам, экзаменам, государственной итоговой аттестации и первичной аккредитации специалиста

## 3. Виды самостоятельной работы

В образовательном процессе по дисциплине «**Мерчандайзинг в аптечных учреждениях**» (**фармацевтический факультет**) выделяется два (один) вид(а) самостоятельной работы – аудиторная, под руководством преподавателя, и внеаудиторная.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

### 3.1. Составление докладов/устных реферативных сообщений по темам:

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.

### 3.2. Решение ситуационных задач:

#### Задача 1. Зоны аптеки.

Ответ:

**Выделяют следующие зоны в аптеке :**

**"зона адаптации, или привыкания"**, посетителя к торговому залу. Эта зона *«холодная»*, так как людям, входящим в аптеку, требуется некоторое время, для того чтобы освободиться от уличных впечатлений, оглядеться, привыкнуть к новому помещению и перепадам света.

В маленьких аптеках эта зона занимает площадь до 1 кв. м, в больших аптеках самообслуживания до 5 кв. м. В этом случае там необходимо размещать зону обслуживания или сумочную.

**"горячая зона"**, то есть зона, которую посещает от 70 до 90% покупателей. Это зона по правой стороне от начала покупательского потока. Незапланированное желание что-то купить проявляется в начале движения по залу.

В этой зоне можно расположить товар, приносящий аптеке максимальную прибыль: сезонные, рекламируемые, наиболее доходные товары, которые имеют высокую оборачиваемость.

Так же горячими являются зоны расположенные с правой стороны от кассы, (покупатель проводит некоторое время в очереди и обращает внимание на витрины с товаром около кассы), поэтому там можно размещать товары импульсного спроса (жевательную резинку, леденцы, презервативы, бумажные носовые платки, салфетки).

**"теплая зона"** - зона, которую посещают от 50 до 70% покупателей аптеки. Она находится в центральной части торгового зала, в середине потока. Располагают дорогостоящие витамины, лекарства не являющиеся сезонными, мази, БАДы, популярную недорогую косметику.

**"холодная зона"** - зона, которую посещают от 20 до 30% покупателей и которая является наиболее удаленной от входа в аптеку.

В "холодной зоне" размещают товары, имеющие небольшой, но стабильный спрос (изделия медицинской техники, фиточаи и фитосборы, лекарственные травы, перевязочные материалы, предметы ухода за больными), косметику, товары детского ассортимента.

**"ледяная зона"** - зона, которую посещают до 10% покупателей, находится около выхода с левой стороны и является абсолютно невыгодной в коммерческом плане. На этой площади можно разместить диван, стол и стулья для отдыха, декоративные элементы и цветы.

Негативно воспринимается высокая мебель (она должна быть не выше 1,8 метра.); жесткие формы оборудования (мебель с углами); обилие зеркал, нерациональное световое решение (чисто белые стены и оборудование, черный, серый, коричневые цвета).

## **Задача 2.** 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.

### **1. 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».

### **2. 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.

Для того чтобы правильно распределить торговое оборудование в аптеке необходимо правильно определить направление потока движения покупателей, а также определить «горячие» и «холодные» зоны в аптеке.

Если взять в качестве примера аптеку в форме квадрата, то в таком помещении посетители будут поворачивать направо чаще (60%) чем налево (40%). Это обусловлено тем, что большинство людей – правши, и шаг правой ноги у них немного больше, чем левой.

Но бывают и нестандартные помещения со своими особенностями планировки, которая зависит от расположения входа и выхода, окон, колон, несущих стен. В таких помещениях посетители будут двигаться так, как им удобнее, невзирая на правила.

Следует также учитывать и то, что люди очень неохотно заходят вглубь торгового зала (30%), предпочитая двигаться по периметру.

Следовательно, товары, которые будут размещены с правой стороны и по периметру зала, изначально имеют преимущество перед теми, которые располагаются в левой части зала:

- **80 – 100%** потока покупателей приходится на переднюю часть торгового зала;
- **50 – 70%** на среднюю часть;
- **30%** на заднюю часть торгового зала.

**Задача 3.** Как Вы будете использовать Мерчендайзинговый подход к планировке аптеки.

**Ответ.** Основной задачей специалиста по мерчендайзингу – вынудить покупателя двигаться по всей аптеке и покупать больше товаров, чем они запланировали. Однако проблема состоит в том, чтобы определить, какой порядок движения и какая последовательность размещения отделов и секций могут обеспечить рациональное распределение познавательных ресурсов посетителей в торговом зале.

Планировка аптеки определяет размер и расположение торговых и подсобных помещений; делит площадь торгового зала на функциональные зоны и формирует маршруты передвижения покупателей посредством размещения отделов, секций и торгового оборудования.

К факторам, формирующим планировку аптеки, относят:

- конфигурацию торгового зала;
- размещение входов и выходов;
- последовательность размещения отделов, секций и товаров;
- организацию покупательских потоков;
- способы выкладки товаров на торгово-технологическом оборудовании;
- систему установки оборудования и размещения узлов расчёта;
- систему освещения в торговом зале;
- факторы, связанные с психологическими особенностями и другими составляющими природы человека.

Цель внутренней планировки – сделать аптеку настолько удобным и привлекательным для покупателей, насколько это возможно, и в то же время обеспечить эффективное использование площадей для достижения планируемого уровня товарооборота и прибыли владельца.

Требования, предъявляемые к торговым зданиям:

- технологические – наличие специальных помещений для организации торгового процесса и рационального движения покупательских и торговых потоков; условия для механизации трудоёмких операций, обслуживания покупателей с минимальными затратами труда и средств;
- архитектурно-строительные – использование современных методов строительства отдельных помещений; возможность реконструкции и расширения отдельных помещений, наличие удобных подходов и подъездов к магазину;
- технические – обеспечение необходимых влажности воздуха, температуры, освещенности;
- эстетические – оформление и отделка помещений в соответствии с их назначением, современным дизайном;
- экономические – эффективность торгового процесса, выбор условий, обеспечивающих наименьшие затраты на проектирование, строительство, эксплуатацию.

**Задача 4.** Вам как зав.аптекой необходимо эффективно разместить торговое оборудование.

**Ответ.** Все торгово-технологическое оборудование для аптек подразделяется на следующие группы: неохлаждаемое оборудование (мебель), торговый инвентарь, холодильное оборудование, торговое измерительное оборудование и контрольно-кассовое оборудование.

1. Мебель классифицируется по:

- Месту применения (для торговых залов, подсобных помещений);
- Назначению (для приемки товаров, для подготовки и продажи, для демонстрации товара, для выкладки и продажи, для транспортировки и продажи, для расчётов с покупателями, для обслуживания покупателей);
- Товарному профилю (универсальная, специализированная);
- Конструкции (неразборная, сборно-разборная).

Требования, предъявляемые к мебели:

- эксплуатационно-технические;
- экономические;
- эргономические;
- эстетические;
- санитарно-гигиенические.

2. Торговый инвентарь – приспособления, инструменты, приборы, применяемые для показа и обработки товаров при обслуживании покупателей, а также для проведения различных вспомогательных и хозяйственных операций.

Торговый инвентарь классифицируется по:

- месту использования;
- назначению.

3. Торговое холодильное оборудование – устройства охлаждения, предназначенные для кратковременного хранения, выкладки и продажи скоропортящихся товаров.

Холодильное оборудование классифицируется по:

- назначению;
- температурному режиму, поддерживаемому в охлаждаемой емкости.

**Задача 5.** Золотые 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 6. 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 7. 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).

### Задача 8. Типичные ошибки при оформлении витрин в аптеке

Ответ:

1. На "горячие" места на витринах и в торговом зале выставляются неликвидные товары, товары ненадлежащего качества, имеющие плохие потребительские свойства, критические сроки годности. Их реализация за счет размещения на "горячих" местах малоэффективна, снижает общий объем прибыли и ухудшает имидж аптеки.
2. Не выставляются на витрины препараты, пользующиеся устойчивым спросом, или отдают им неприоритетные места выкладки. "Зачем выставлять препарат, ведь его и так все знают. Если нужно будет, и так спросят". А могут и не спросить, и не найдя товар на витрине покидают аптеку в уверенности, что его нет в аптеке.
3. Слишком частое перемещение товара на витринах может привести к тому, что посетитель, не найдя препарат на привычном месте, может покинуть аптеку. Особенно это пожилые люди, они очень пугаются и нервничают при кардинальном переформлении витрины.
4. "Если товар маленький по размеру, то и места ему надо немного". Это неверно. Надо так сделать выкладку, чтоб и товар в маленькой упаковке хорошо воспринимался.
5. Витрины перегружены товарами, возникает ощущение сельского магазина. Или наоборот, витрины недозаполнены и посетитель считает, что в аптеке ничего нет ("пустовато как – то у вас").
6. Использование в рубриках специальных медицинских терминов: "офтальмологические средства", "гипотензивные средства", "диуретические средства"
7. Несоответствие витрин эстетическим нормам.
8. Отсутствие нужной информации, этикеток и ценников, дающих возможность посетителю экономить как свое, так и ваше время (вас не будут отвлекать лишними вопросами).

### Задача 9. Какие основные элементы атмосферы аптеки Вы будете использовать.

**Ответ.** Задачей розничного торгового предприятия является создание атмосферы аптеки,



благоприятно влияющей на настроение покупателей и привлекающей их в магазин. Такая атмосфера создается при помощи продуманного ассортимента, приемлемых цен, удачной планировки, освещения, представления товара, оформления пола, цветового решения, музыки, запахов, одежды и поведения торгового персонала и др. Атмосфера магазина должна быть сориентирована на целевую аудиторию: то, что привлекает одну группу потребителей (подростков, например), может вызвать негативную реакцию другой (людей среднего возраста). Кроме того, необходимо учитывать, что атмосфера магазина влияет не только на посетителей, но и на торговый персонал.

*Атмосфера аптеки* — это совокупность внешних факторов, присутствующих в торговом зале и оказывающих определенное влияние на сенсорные рецепторы и психологическое состояние человека, ориентированных на формирование эмоционально-чувственных компонентов поведения посетителя торгового зала и управление ими.

Основная задача по формированию атмосферы аптеки заключается в том, чтобы она отвечала целям мерчандайзинга и способствовала увеличению продаж. Для этого используют архитектуру, планировку, визуальные компоненты, освещение, цвета, музыку, запахи, температуру и другие элементы, способные формировать предсказуемое эмоциональное состояние, раскрывать стимулирующие адаптивные способности, обеспечить положительное восприятие товаров покупателями; а также создающие в сознании покупателей определённый образ торгового предприятия и подчёркивающие его индивидуальность.

В зависимости от характера воздействия на природную систему человека все элементы атмосферы аптеки подразделяют на психологические, организационные и органолептические.

Мерчандайзинг предполагает комплексный подход к формированию атмосферы аптеки и используется не только для временного повышения объемов продаж, но и для формирования маркетинга отношений на длительную перспективу, ведущую к повышению покупательской лояльности.

### 3.3. Подготовка круглого стола по теме: Мерчандайзинг в аптечных учреждениях.

#### 4. Организация СРС

Методика организации самостоятельной работы студентов зависит от структуры, характера и особенностей изучаемой дисциплины, объема часов на ее изучение, вида заданий для самостоятельной работы студентов, индивидуальных качеств студентов и условий учебной деятельности.

Процесс организации самостоятельной работы студентов включает в себя следующие этапы:

- подготовительный (определение целей, составление программы, подготовка методического обеспечения, подготовка оборудования);
- основной (реализация программы, использование приемов поиска информации, усвоения, переработки, применения, передачи знаний, фиксирование результатов, самоорганизация процесса работы);
- заключительный (оценка значимости и анализ результатов, их систематизация, оценка эффективности программы и приемов работы, выводы о направлениях оптимизации труда).

Организацию самостоятельной работы студентов обеспечивают: факультет, кафедра, учебный и методический отделы, преподаватель, библиотека, электронная информационно-образовательная среда ВУЗа и сам обучающийся.

#### 5. Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях» (фармацевтический факультет) для очной формы обучения

№ п/п	Название темы занятия	Вид СРС
1	Понятие, сущность и значение мерчандайзинга	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
2	Поведение покупателя в торговом зале.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
3	Планировка торгового зала.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
4	Особенности выкладки товаров в торговом зале аптеки.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
5	Внутриаптечная информация и сэмплинг.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
6	Влияние атмосферы и чувственных компонентов	Доклады/устные реферативные

	на процесс покупки.	сообщения, решение ситуационных задач, подготовка круглого стола
	<b>ИТОГО СРС - 24</b>	

#### **6. Критерии оценивания самостоятельной работы студентов по дисциплине «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях» (фармацевтический факультет)**

##### **Для оценки докладов/ устных реферативных сообщений:**

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

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

##### **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 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 вопросах 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

## МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

### 1. Деятельность студентов по формированию и развитию навыков учебной самостоятельной работы по дисциплине «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях» (фармацевтический факультет)

В процессе самостоятельной работы студент приобретает необходимые для будущей специальности компетенции, навыки самоорганизации, самоконтроля, самоуправления, саморефлексии и становится активным самостоятельным субъектом учебной деятельности.

Выполняя самостоятельную работу под контролем преподавателя студент должен:

- освоить минимум содержания, выносимый на самостоятельную работу студентов и предложенный преподавателем и компетенциями в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по дисциплине «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях»
- планировать самостоятельную работу в соответствии с графиком самостоятельной работы, предложенным преподавателем.
- самостоятельную работу студент должен осуществлять в организационных формах, предусмотренных учебным планом и рабочей программой преподавателя.
- выполнять самостоятельную работу и отчитываться по ее результатам в соответствии с графиком представления результатов, видами и сроками отчетности по самостоятельной работе студентов.

студент может:

сверх предложенного преподавателем (при обосновании и согласовании с ним) и минимума обязательного содержания, определяемого (ФГОС ВО) по данной дисциплине:

- самостоятельно определять уровень (глубину) проработки содержания материала;
- предлагать дополнительные темы и вопросы для самостоятельной проработки;
- в рамках общего графика выполнения самостоятельной работы предлагать обоснованный индивидуальный график выполнения и отчетности по результатам самостоятельной работы;
- предлагать свои варианты организационных форм самостоятельной работы;
- использовать для самостоятельной работы методические пособия, учебные пособия, разработки сверх предложенного преподавателем перечня;
- использовать не только контроль, но и самоконтроль результатов самостоятельной работы в соответствии с методами самоконтроля, предложенными преподавателем или выбранными самостоятельно.

Самостоятельная работа студентов должна оказывать важное влияние на формирование личности будущего специалиста, его компетентность. Каждый студент самостоятельно определяет режим своей работы и меру труда, затрачиваемого на овладение учебным содержанием по каждой дисциплине. Он выполняет внеаудиторную работу по личному индивидуальному плану, в зависимости от его подготовки, времени и других условий.

### 2. Методические рекомендации для студентов по отдельным формам самостоятельной работы

С первых же сентябрьских дней на студента обрушивается громадный объем информации, которую необходимо усвоить. Нужный материал содержится не только в лекциях (запомнить его – это только малая часть задачи), но и в учебниках, книгах, статьях. Порой возникает необходимость привлекать информационные ресурсы Интернет, ЭИОС, ЭБС и др. ресурсы.

Система вузовского обучения подразумевает значительно большую самостоятельность студентов в планировании и организации своей деятельности. Вчерашнему школьнику сделать это бывает весьма непросто: если в школе ежедневный контроль со стороны учителя заставлял постоянно и систематически готовиться к занятиям, то в вузе вопрос об уровне знаний вплотную встает перед студентом только в период сессии. Такая ситуация оборачивается для некоторых соблазном весь семестр посвятить свободному времяпрепровождению («когда будет нужно – выучу!»), а когда приходит пора экзаменов, материала, подлежащего усвоению, оказывается так много, что никакая память не способна с ним справиться в оставшийся промежуток времени.

#### Работа с книгой

При работе с книгой необходимо подобрать литературу, научиться правильно ее читать, вести записи. Для подбора литературы в библиотеке используются алфавитный и систематический каталоги.

Важно помнить, что рациональные навыки работы с книгой - это всегда большая экономия времени и сил.

Правильный подбор учебников рекомендуется преподавателем, читающим лекционный курс. Необходимая литература может быть также указана в методических разработках по данному курсу.

Изучая материал по учебнику, следует переходить к следующему вопросу только после правильного уяснения предыдущего, описывая на бумаге все выкладки и вычисления (в том числе те, которые в учебнике опущены или на лекции даны для самостоятельного вывода).

При изучении любой дисциплины большую и важную роль играет самостоятельная индивидуальная работа.

Особое внимание следует обратить на определение основных понятий курса. Студент должен подробно разбирать примеры, которые поясняют такие определения, и уметь строить аналогичные примеры самостоятельно. Нужно добиваться точного представления о том, что изучаешь. Полезно составлять опорные конспекты. При изучении материала по учебнику полезно в тетради (на специально отведенных полях) дополнять конспект лекций. Там же следует отмечать вопросы, выделенные студентом для консультации с преподавателем.

Выводы, полученные в результате изучения, рекомендуется в конспекте выделять, чтобы они при перечитывании записей лучше запоминались.

Опыт показывает, что многим студентам помогает составление листа опорных сигналов, содержащего важнейшие и наиболее часто употребляемые формулы и понятия. Такой лист помогает запомнить формулы, основные положения лекции, а также может служить постоянным справочником для студента.

Различают два вида чтения; первичное и вторичное. Первичное - это внимательное, неторопливое чтение, при котором можно остановиться на трудных местах. После него не должно остаться ни одного непонятого слова. Содержание не всегда может быть понятно после первичного чтения.

Задача вторичного чтения - полное усвоение смысла целого (по счету это чтение может быть и не вторым, а третьим или четвертым).

### **Правила самостоятельной работы с литературой**

Как уже отмечалось, самостоятельная работа с учебниками и книгами (а также самостоятельное теоретическое исследование проблем, обозначенных преподавателем на лекциях) – это важнейшее условие формирования у себя научного способа познания. Основные советы здесь можно свести к следующим:

- Составить перечень книг, с которыми Вам следует познакомиться; «не старайтесь запомнить все, что вам в ближайшее время не понадобится, – советует студенту и молодому ученому Г. Селье, – запомните только, где это можно отыскать» (Селье, 1987.С. 325).
- Сам такой перечень должен быть систематизированным (что необходимо для семинаров, что для экзаменов, что пригодится для написания курсовых и дипломных работ, а что Вас интересует за рамками официальной учебной деятельности, то есть что может расширить Вашу общую культуру...).
- Обязательно выписывать все выходные данные по каждой книге (при написании работ это позволит очень экономить время).
- Разобраться для себя, какие книги (или какие главы книг) следует прочитать более внимательно, а какие – просто просмотреть.
- При составлении перечней литературы следует посоветоваться с преподавателями и научными руководителями (или даже с более подготовленными и эрудированными сокурсниками), которые помогут Вам лучше сориентироваться, на что стоит обратить большее внимание, а на что вообще не стоит тратить время...
- Естественно, все прочитанные книги, учебники и статьи следует конспектировать, но это не означает, что надо конспектировать «все подряд»: можно выписывать кратко основные идеи автора и иногда приводить наиболее яркие и показательные цитаты (с указанием страниц).
- Если книга – Ваша собственная, то допускается делать на полях книги краткие пометки или же в конце книги, на пустых страницах просто сделать свой «предметный указатель», где отмечаются наиболее интересные для Вас мысли и обязательно указываются страницы в тексте автора (это

очень хороший совет, позволяющий экономить время и быстро находить «избранные» места в самых разных книгах).

- Если Вы раньше мало работали с научной литературой, то следует выработать в себе способность «воспринимать» сложные тексты; для этого лучший прием – научиться «читать медленно», когда Вам понятно каждое прочитанное слово (а если слово незнакомое, то либо с помощью словаря, либо с помощью преподавателя обязательно его узнать), и это может занять немалое время (у кого-то – до нескольких недель и даже месяцев); опыт показывает, что после этого студент каким-то «чудом» начинает буквально заглатывать книги и чуть ли не видеть «сквозь обложку», стоящая эта работа или нет...

- «Либо читайте, либо перелистывайте материал, но не пытайтесь читать быстро... Если текст меня интересует, то чтение, размышление и даже фантазирование по этому поводу сливаются в единый процесс, в то время как вынужденное скорочтение не только не способствует качеству чтения, но и не приносит чувства удовлетворения, которое мы получаем, размышляя о прочитанном», – советует Г. Селье (Селье, 1987. – С. 325-326).

- Есть еще один эффективный способ оптимизировать знакомство с научной литературой – следует увлечься какой-то идеей и все книги просматривать с точки зрения данной идеи. В этом случае студент (или молодой ученый) будет как бы искать аргументы «за» или «против» интересующей его идеи, и одновременно он будет как бы общаться с авторами этих книг по поводу своих идей и размышлений... Проблема лишь в том, как найти «свою» идею...

Чтение научного текста является частью познавательной деятельности. Ее цель – извлечение из текста необходимой информации. От того насколько осознанно читающим собственная внутренняя установка при обращении к печатному слову (найти нужные сведения, усвоить информацию полностью или частично, критически проанализировать материал и т.п.) во многом зависит эффективность осуществляемого действия.

Выделяют **четыре основные установки в чтении научного текста:**

1. информационно-поисковый (задача – найти, выделить искомую информацию)
2. усваивающая (усилия читателя направлены на то, чтобы как можно полнее осознать и запомнить как сами сведения излагаемые автором, так и всю логику его рассуждений)
3. аналитико-критическая (читатель стремится критически осмыслить материал, проанализировав его, определив свое отношение к нему)
4. творческая (создает у читателя готовность в том или ином виде – как отправной пункт для своих рассуждений, как образ для действия по аналогии и т.п. – использовать суждения автора, ход его мыслей, результат наблюдения, разработанную методику, дополнить их, подвергнуть новой проверке).

С наличием различных установок обращения к научному тексту связано существование и нескольких **видов чтения:**

1. библиографическое – просматривание карточек каталога, рекомендательных списков, сводных списков журналов и статей за год и т.п.;
2. просмотровое – используется для поиска материалов, содержащих нужную информацию, обычно к нему прибегают сразу после работы со списками литературы и каталогами, в результате такого просмотра читатель устанавливает, какие из источников будут использованы в дальнейшей работе;
3. ознакомительное – подразумевает сплошное, достаточно подробное прочтение отобранных статей, глав, отдельных страниц, цель – познакомиться с характером информации, узнать, какие вопросы вынесены автором на рассмотрение, провести сортировку материала;
4. изучающее – предполагает доскональное освоение материала; в ходе такого чтения проявляется доверие читателя к автору, готовность принять изложенную информацию, реализуется установка на предельно полное понимание материала;
5. аналитико-критическое и творческое чтение – два вида чтения близкие между собой тем, что участвуют в решении исследовательских задач. Первый из них предполагает направленный критический анализ, как самой информации, так и способов ее получения и подачи автором; второе – поиск тех суждений, фактов, по которым или в связи с которыми, читатель считает нужным высказать собственные мысли.

Из всех рассмотренных видов чтения основным для студентов является изучающее – именно оно позволяет в работе с учебной литературой накапливать знания в различных областях. Вот почему именно этот вид чтения в рамках учебной деятельности должен быть освоен в первую очередь.

Кроме того, при овладении данным видом чтения формируются основные приемы, повышающие эффективность работы с научным текстом.

1. утверждений автора без привлечения фактического материала;
2. Цитирование – дословное выписывание из текста выдержек, извлечений, наиболее существенно отражающих ту или иную мысль автора;
3. Конспектирование – краткое и последовательное изложение содержания прочитанного.

Конспект – сложный способ изложения содержания книги или статьи в логической последовательности. Конспект аккумулирует в себе предыдущие виды записи, позволяет всесторонне охватить содержание книги, статьи. Поэтому умение составлять план, тезисы, делать выписки и другие записи определяет и технологию составления конспекта.

#### **Методические рекомендации по составлению конспекта:**

1. Внимательно прочитайте текст. Уточните в справочной литературе непонятные слова. При записи не забудьте вынести справочные данные на поля конспекта;
2. Выделите главное, составьте план;
3. Кратко сформулируйте основные положения текста, отметьте аргументацию автора;
4. Законспектируйте материал, четко следуя пунктам плана. При конспектировании старайтесь выразить мысль своими словами. Записи следует вести четко, ясно.
5. Грамотно записывайте цитаты. Цитируя, учитывайте лаконичность, значимость мысли.

В тексте конспекта желательно приводить не только тезисные положения, но и их доказательства. При оформлении конспекта необходимо стремиться к емкости каждого предложения. Мысли автора книги следует излагать кратко, заботясь о стиле и выразительности написанного. Число дополнительных элементов конспекта должно быть логически обоснованным, записи должны распределяться в определенной последовательности, отвечающей логической структуре произведения. Для уточнения и дополнения необходимо оставлять поля.

Овладение навыками конспектирования требует от студента целеустремленности, повседневной самостоятельной работы.

#### **Практические занятия**

Для того чтобы практические занятия приносили максимальную пользу, необходимо помнить, что упражнение и решение задач проводятся по вычитанному на лекциях материалу и связаны, как правило, с детальным разбором отдельных вопросов лекционного курса. Следует подчеркнуть, что только после усвоения лекционного материала с определенной точки зрения (а именно с той, с которой он излагается на лекциях) он будет закрепляться на практических занятиях как в результате обсуждения и анализа лекционного материала, так и с помощью решения проблемных ситуаций, задач. При этих условиях студент не только хорошо усвоит материал, но и научится применять его на практике, а также получит дополнительный стимул (и это очень важно) для активной проработки лекции.

При самостоятельном решении задач нужно обосновывать каждый этап решения, исходя из теоретических положений курса. Если студент видит несколько путей решения проблемы (задачи), то нужно сравнить их и выбрать самый рациональный. Полезно до начала вычислений составить краткий план решения проблемы (задачи). Решение проблемных задач или примеров следует излагать подробно, вычисления располагать в строгом порядке, отделяя вспомогательные вычисления от основных. Решения при необходимости нужно сопровождать комментариями, схемами, чертежами и рисунками.

Следует помнить, что решение каждой учебной задачи должно доводиться до окончательного логического ответа, которого требует условие, и по возможности с выводом. Полученный ответ следует проверить способами, вытекающими из существа данной задачи. Полезно также (если возможно) решать несколькими способами и сравнить полученные результаты. Решение задач данного типа нужно продолжать до приобретения твердых навыков в их решении.

#### **Самопроверка**

После изучения определенной темы по записям в конспекте и учебнику, а также решения достаточного количества соответствующих задач на практических занятиях и самостоятельно студенту рекомендуется, используя лист опорных сигналов, воспроизвести по памяти определения, выводы формул, формулировки основных положений и доказательств.

В случае необходимости нужно еще раз внимательно разобраться в материале.

Иногда недостаточность усвоения того или иного вопроса выясняется только при изучении дальнейшего материала. В этом случае надо вернуться назад и повторить плохо усвоенный материал. Важный критерий усвоения теоретического материала - умение решать задачи или

пройти тестирование по пройденному материалу. Однако следует помнить, что правильное решение задачи может получиться в результате применения механически заученных формул без понимания сущности теоретических положений.

### **Консультации**

Если в процессе самостоятельной работы над изучением теоретического материала или при решении задач у студента возникают вопросы, разрешить которые самостоятельно не удастся, необходимо обратиться к преподавателю для получения у него разъяснений или указаний. В своих вопросах студент должен четко выразить, в чем он испытывает затруднения, характер этого затруднения. За консультацией следует обращаться и в случае, если возникнут сомнения в правильности ответов на вопросы самопроверки.

### **Подготовка к экзаменам и зачетам**

Изучение многих общепрофессиональных и специальных дисциплин завершается экзаменом. Подготовка к экзамену способствует закреплению, углублению и обобщению знаний, получаемых, в процессе обучения, а также применению их к решению практических задач. Готовясь к экзамену, студент ликвидирует имеющиеся пробелы в знаниях, углубляет, систематизирует и упорядочивает свои знания. На экзамене студент демонстрирует то, что он приобрел в процессе обучения по конкретной учебной дисциплине.

Экзаменационная сессия - это серия экзаменов, установленных учебным планом. Между экзаменами интервал 3-4 дня. Не следует думать, что 3-4 дня достаточно для успешной подготовки к экзаменам.

В эти 3-4 дня нужно систематизировать уже имеющиеся знания. На консультации перед экзаменом студентов познакомят с основными требованиями, ответят на возникшие у них вопросы. Поэтому посещение консультаций обязательно.

Требования к организации подготовки к экзаменам те же, что и при занятиях в течение семестра, но соблюдаться они должны более строго. Во-первых, очень важно соблюдение режима дня; сон не менее 8 часов в сутки, занятия заканчиваются не позднее, чем за 2-3 часа до сна. Оптимальное время занятий, особенно по математике - утренние и дневные часы. В перерывах между занятиями рекомендуются прогулки на свежем воздухе, неустойчивые занятия спортом. Во-вторых, наличие хороших собственных конспектов лекций. Даже в том случае, если была пропущена какая-либо лекция, необходимо во время ее восстановить (переписать ее на кафедре), обдумать, снять возникшие вопросы для того, чтобы запоминание материала было осознанным. В-третьих, при подготовке к экзаменам у студента должен быть хороший учебник или конспект литературы, прочитанной по указанию преподавателя в течение семестра. Здесь можно эффективно использовать листы опорных сигналов.

Вначале следует просмотреть весь материал по сдаваемой дисциплине, отметить для себя трудные вопросы. Обязательно в них разобраться. В заключение еще раз целесообразно повторить основные положения, используя при этом листы опорных сигналов.

Систематическая подготовка к занятиям в течение семестра позволит использовать время экзаменационной сессии для систематизации знаний.

### **Правила подготовки к зачетам и экзаменам:**

- Лучше сразу сориентироваться во всем материале и обязательно расположить весь материал согласно экзаменационным вопросам (или вопросам, обсуждаемым на семинарах), эта работа может занять много времени, но все остальное – это уже технические детали (главное – это ориентировка в материале!).
- Сама подготовка связана не только с «запоминанием». Подготовка также предполагает и переосмысление материала, и даже рассмотрение альтернативных идей.
- Готовить «шпаргалки» полезно, но пользоваться ими рискованно. Главный смысл подготовки «шпаргалок» – это систематизация и оптимизация знаний по данному предмету, что само по себе прекрасно – это очень сложная и важная для студента работа, более сложная и важная, чем простое поглощение массы учебной информации. Если студент самостоятельно подготовил такие «шпаргалки», то, скорее всего, он и экзамены сдавать будет более уверенно, так как у него уже сформирована общая ориентировка в сложном материале.
- Как это ни парадоксально, но использование «шпаргалок» часто позволяет отвечающему студенту лучше демонстрировать свои познания (точнее – ориентировку в знаниях, что намного важнее знания «запомненного» и «тут же забытого» после сдачи экзамена).



- Сначала студент должен продемонстрировать, что он «усвоил» все, что требуется по программе обучения (или по программе данного преподавателя), и лишь после этого он вправе высказать иные, желательно аргументированные точки зрения.

#### **Правила написания научных текстов (рефератов):**

- Важно разобраться сначала, какова истинная цель Вашего научного текста - это поможет Вам разумно распределить свои силы, время и.
- Важно разобраться, кто будет «читателем» Вашей работы.
- Писать серьезные работы следует тогда, когда есть о чем писать и когда есть настроение поделиться своими рассуждениями.
- Писать следует ясно и понятно, стараясь основные положения формулировать четко и недвусмысленно (чтобы и самому понятно было), а также стремясь структурировать свой текст. Каждый раз надо представлять, что ваш текст будет кто-то читать и ему захочется сориентироваться в нем, быстро находить ответы на интересующие вопросы (заодно представьте себя на месте такого человека). Понятно, что работа, написанная «сплошным текстом» (без заголовков, без выделения крупным шрифтом наиболее важным мест и т. п.), у культурного читателя должна вызывать брезгливость и даже жалость к автору (исключения составляют некоторые древние тексты, когда и жанр был иной и к текстам относились иначе, да и самих текстов было гораздо меньше – не то, что в эпоху «информационного взрыва» и соответствующего «информационного мусора»).
- Объем текста и различные оформительские требования во многом зависят от принятых норм.
- Как создать у себя подходящее творческое настроение для работы над научным текстом (как найти «вдохновение»)? Во-первых, должна быть идея, а для этого нужно научиться либо относиться к разным явлениям и фактам несколько критически (своя идея – как иная точка зрения), либо научиться увлекаться какими-то известными идеями, которые нуждаются в доработке.

### **3. Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях» (фармацевтический факультет) для очной формы обучения**

№ п/п	Название темы занятия	Вид СРС
1	Понятие, сущность и значение мерчандайзинга	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
2	Поведение покупателя в торговом зале.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
3	Планировка торгового зала.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
4	Особенности выкладки товаров в торговом зале аптеки.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
5	Внутриаптечная информация и сэмплинг.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач
6	Влияние атмосферы и чувственных компонентов на процесс покупки.	Доклады/устные реферативные сообщения, решение ситуационных задач, подготовка круглого стола
<b>ИТОГО СРС - 24</b>		

### **4. Критерии оценивания самостоятельной работы студентов по дисциплине «Мерчандайзинг в аптечных учреждениях» (фармацевтический факультет)**

Самостоятельная работа студентов предусмотрена программой для всех форм обучения и организуется в соответствии с рабочей программой дисциплины. Контроль выполнения заданий на СРС осуществляется преподавателем на каждом практическом занятии.

Оценка	Критерии оценки
<b>Зачтено</b>	Выставляется студенту, если работа выполнена самостоятельно, содержание соответствует теме исследования, оформление соответствует предъявляемым требованиям и студент может кратко пояснить качественное содержание работы.
<b>Не зачтено</b>	Выставляется студенту, если имеются признаки одного из следующих пунктов: оформление не соответствует предъявляемым требованиям, содержание работы не соответствует теме, студент не может пояснить содержание работы, не может ответить на поставленные вопросы