ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА
Кафедра менеджменту та інновацій
Кафедра маркетингу та бізнес-адміністрування

ЗВІТ
з проходження виробничої практики з Фармацевтичного менеджменту та маркетингу

Здобувач освіти: _____
(Прізвище, ім'я, по батькові)

_____ курсу, _____ групи

Другого (магістерського) рівня
Освітньої програми «Фармація»
Галузі знань: 22 Охорона здоров'я
Спеціальність: 226 «Фармація, промислова фармація»

Базова установа практики _____
(Найменування аптеки, адреса, номер телефону)
_____

Термін практики

З «____» _____ 20__ р. до «____» _____ 20__ р.

Керівник аптечного закладу

_____ _____
(Прізвище, ініціали) (Підпис)

МП (печатка)

Керівник виробничої практики від закладу вищої освіти

_____ _____
(Прізвище, ініціали) (Підпис)

_____ _____
(Прізвище, ініціали) (Підпис)

Вступ
Характеристика підприємства – бази практики

Назва підприємства (аптеки): _____

Вид аптеки (державна, приватна, міжлікарняна та ін.):
_____
_____

Графік роботи
_____
_____

Найближчі заклади охорони здоров'я (аптеки, лікарні, поліклініки та ін.), їх профіль
_____
_____

Проходження інструктажу з техніки безпеки:
_____
_____
(прізвище, ім'я, по-батькові, посада особи, яка проводила інструктаж) (підпис)

Наявність документів, які визначають:

- правила внутрішнього розпорядку;
- посадові обов'язки та вимоги до персоналу (працівників);
- правила торгівлі;
- вимоги щодо захисту прав споживачів;
- інших інформаційних матеріалів та довідкової літератури (в т.ч. Наказ МОЗ України «Перелік безрецептурних препаратів, дозволених до застосування в Україні», Протоколів фармацевта тощо)

_____
_____
(перелік документів, місця знаходження (зберігання), порядок ознайомлення)

Практичне завдання 1.

Аналіз горизонтального та вертикального розподілу праці з описом функцій в менеджерів вищої, середньої та нижньої ланки, скалярного ланцюга команд, повноти та ефективності зворотного зв'язку.

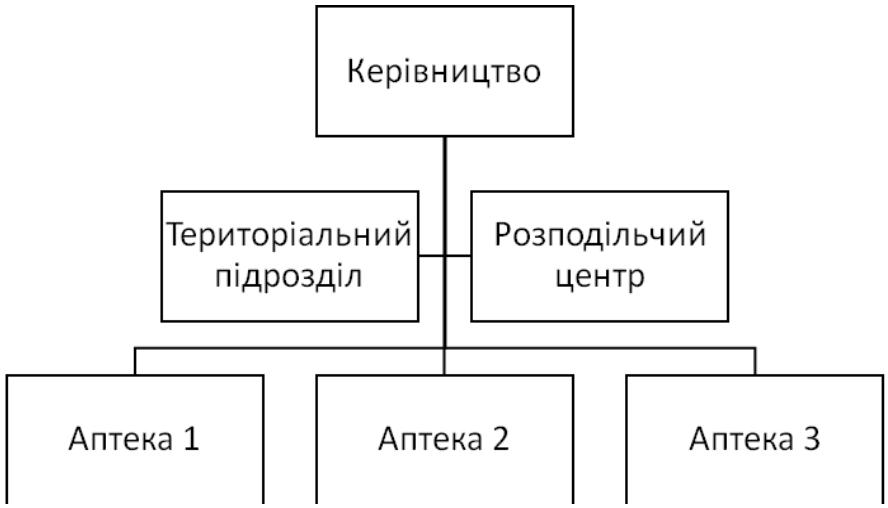
Визначення функціональних обов'язків різних підрозділів та керівних працівників, а також взаємозв'язку між ними.

Горизонтальний та вертикальний розподіл праці
Функції та обов'язки керівника аптеки:

Функції та обов'язки співробітників аптеки:

Хто є керівником для керівника аптеки, якими є його функції та обов'язки:

Для аптек, які є частиною аптечної мережі навести організаційну схему (органіграму):



Якими є функціональні обов'язки різних підрозділів та керівних працівників, а також взаємозв'язок між ними:

- Форма та зміст звітів керівника аптеки, адресат, періодичність

Зміст звіту	**Кому подається**	**Форма звіту**	**Періодичність подання**

Які проблеми з визначенням завдань, сфер відповідальності, координацією дій з управління спостерігаються на підприємстві?
Якою є причина проблем, що спостерігаються, які способи розв'язання пропонуються?

Практичне завдання 2.
Спосіб (стиль) управління підприємством.

1. Описати формальні та неформальні інструменти управління, які використовуються.
2. Описати очікування працівників стосовно управління та лідерства.
3. Описати очікування та бачення (візію) управління з боку керівництва.
4. Визначити стиль управління згідно з моделлю Лайкерта та матрицею управлінських ролей Блейка-Мутона.
5. Описати проблеми, що спостерігаються у застосуванні формальних та неформальних. інструментів управління, визначити та обґрунтувати причини, запропонувати способи розв’язання.

Практичне завдання 3.

Система управління персоналом та мотивація працівників

Система матеріального заохочення (для керівництва та працівників)	
Система нематеріального заохочення (для керівництва та працівників)	
Стаж роботи працівників аптеки – бази практики, плинність кадрів	
Ступінь задоволення працівників системою мотивації	
Побажання та скарги працівників щодо системи мотивації, яка до них застосовується	
Висновки щодо того, яка теорія (концепція) мотивації застосовується на підприємстві – базі практики, її доцільності, ефективності	
Висновок щодо обґрунтованості (доцільності) використання теперішньої системи мотивації	
Пропоновані шляхи покращення системи мотивації	

Практичне завдання 4.

1. На прикладі ОТС препарату з асортименту описати:

- маркетингову стратегію продукту (базові стратегії Портера, обґрунтувати);
- комплекс маркетингу (властивості, на яких ґрунтується конкурентна перевага, ціна та порівняння з аналогами та конкурентами; особливості дистрибуції (за наявності);
- наявність реклами та інформаційних матеріалів, що розміщуються в аптеках, додати зразки рекламних матеріалів у т.ч. тих, що поширюються в цифрових форматах (посилання на матеріали);
- визначити відповідність маркетингової стратегії продукту та практики її реалізації на підприємстві - базі практики.

2. Для обраної групи безрецептурних лікарських засобів

- визначити вимоги до кількісних та якісних характеристик продукції;
- мотивацію придбання лікарського засобу.

3. За даним асортиментом, проаналізувати такі показники: обсяги замовлень (протягом минулого року); товарні запаси на момент вивчення; фактичну реалізацію. Визначити сезонність.

Практичне завдання 5.
Портфельні методи аналізу асортименту.

Для обраної групи безрецептурних лікарських засобів заповнити наступну таблицю для 7 – 10 препаратів

Препарат	Обсяг продажу за минулий рік (грошові одиниці)	Препарат-основний конкурент на ринку	Обсяг продажу за минулий рік (грошові одиниці)	Темп зростання / падіння обсягу продажу за попередній рік	Відносна частка ринку (дані стовпця 2 поділити на дані стовпця 4)
1	2	3	4	5	6
Препарат 1					
Препарат 2					
…					
Препарат N					

На основі даних таблиці побудувати бостонську матрицю

Описати інші методи портфельного аналізу (АВС-аналізу), які застосовуються на підприємстві

Практичне завдання 6.

Визначити політику взаємодії аптечного підприємства з постачальниками (дистрибуторами, 3 – 5 найбільших за обсягами постачання).

Ідентифікувати інструменти взаємодії, наявність та належність ринкової влади.

Постачальник	Частка в обсязі поставок в аптеку (% від загального товарообігу у грошових одиницях)	Основні препарати, які постачаються	Можливість аптеки змінювати відпускну ціну продукції, застосовувати цінове стимулювання споживачів	Інструменти контролю з боку постачальника за умовами реалізації продукції

Висновки

Зробіть висновок про проходження виробничої практики з фармацевтичного менеджменту та маркетингу. Які корисні практичні навички одержали? Що нового дізналися? Як зможете застосувати отримані знання та навички у фаховій діяльності?)

Здобувач _____ _____
(прізвище, ім'я, по-батькові) (підпис)

Оцінка за практику за системою ECTS _____

та національною шкалою _____

Керівник виробничої практики
від кафедри _____ _____
(прізвище, ім'я, по-батькові) (підпис)