

Универзитет у Нишу Медицински факултет	Студијски програм: <b>ИНТЕГРИСАНЕ АКАДЕМСКЕ СТУДИЈЕ          ФАРМАЦИЈЕ</b>															
<b>Назив предмета: ОСНОВИ ФАРМАЦЕУТСКОГ МЕНАЏМЕНТА</b>																
<b>Руководилац предмета: Проф. др Ивана Нешић</b>																
<b>Статус предмета:</b>	Изборни															
<b>Семестар : IX</b>	<b>Година студија: V</b>															
<b>Број ЕСПБ: 2</b>	<b>Шифра предмета: ФV46/47д</b>															
<b>Циљ предмета:</b>																
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ да се студент упозна са општим и основним принципима савременог пословања/ управљања и потребом за развојем организације рада (у микро и макро систему)</li> <li>▪ да се студент упозна и овлада менаџментом здравственог система и организацијом фармацеутског сектора (од производње до пацијента)</li> <li>▪ да студент упозна збивања и овлада основним менаџмент вештинама фармацеутског тржишта роба и фармацеутских услуга и препозна вредности за друштво, привреду и појединца</li> </ul>																
<b>Исход предмета:</b>																
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ студент ће разумети специфичности фармацеутског пословања у привреди и здравству, њихове међуодnose и значај за друштво (макро), апотеку/фабрику (микро) и појединца</li> <li>▪ овладаће основним методама маркетинг понашања на фармацеутском тржишту нових и генеричких лекова, разумеће тржиште здравственог сектора и савладаће основне вештине организовања/управљања фармацеутском праксом поз-најући основне стандарде рада, процесне мапе-алгоритме</li> <li>▪ разумеће и овладати појмовима и процесима ланца снабдевања произвођач-веледрогерија-апотека-здравствени систем</li> <li>▪ моћи ће да примени и интегрише фармацеутска научна знања и вештине са знањима из менаџмента за конкурентно пословање апотеке</li> </ul>																
<b>Број часова активне наставе: 45</b>																
<b>Предавања: 30</b>	<b>Практична настава: 15</b>															
<b>Садржај предмета</b>																
<b>Активна настава:</b>																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">1. Предавања</th> <th style="text-align: right;">Број часова:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Увод у фармацеутски менаџмент. Основне теорије организације; управљање системом квалитета; организационе промене; организациони модели</td> <td style="text-align: right;">6</td> </tr> <tr> <td>Менаџмент здравственог система; здравствена политика. Национална политика лекова (НПЛ); логистика и снабдевање јавног здравства. Фармацеутско тржиште и бизнис brand и генеричких лекова; маркетинг концепт лекова и социјалне вредности; методе и стратегије у фармацеутском маркетингу.</td> <td style="text-align: right;">8</td> </tr> <tr> <td>Ланац добављача - стандарди пословања добрих фармацеутских пракси.</td> <td style="text-align: right;">4</td> </tr> <tr> <td>Управљање јавном апотеком; конкурентна аптека; процеси фармацеутских здравствених услуга.</td> <td style="text-align: right;">6</td> </tr> <tr> <td>Управљање пројектима промоције здравља; информационокомуникационе технологије (ICT) у промоцији здравља и лекова.</td> <td style="text-align: right;">6</td> </tr> <tr> <td><b>Укупно</b></td> <td style="text-align: right;"><b>30</b></td> </tr> </tbody> </table>			1. Предавања	Број часова:	Увод у фармацеутски менаџмент. Основне теорије организације; управљање системом квалитета; организационе промене; организациони модели	6	Менаџмент здравственог система; здравствена политика. Национална политика лекова (НПЛ); логистика и снабдевање јавног здравства. Фармацеутско тржиште и бизнис brand и генеричких лекова; маркетинг концепт лекова и социјалне вредности; методе и стратегије у фармацеутском маркетингу.	8	Ланац добављача - стандарди пословања добрих фармацеутских пракси.	4	Управљање јавном апотеком; конкурентна аптека; процеси фармацеутских здравствених услуга.	6	Управљање пројектима промоције здравља; информационокомуникационе технологије (ICT) у промоцији здравља и лекова.	6	<b>Укупно</b>	<b>30</b>
1. Предавања	Број часова:															
Увод у фармацеутски менаџмент. Основне теорије организације; управљање системом квалитета; организационе промене; организациони модели	6															
Менаџмент здравственог система; здравствена политика. Национална политика лекова (НПЛ); логистика и снабдевање јавног здравства. Фармацеутско тржиште и бизнис brand и генеричких лекова; маркетинг концепт лекова и социјалне вредности; методе и стратегије у фармацеутском маркетингу.	8															
Ланац добављача - стандарди пословања добрих фармацеутских пракси.	4															
Управљање јавном апотеком; конкурентна аптека; процеси фармацеутских здравствених услуга.	6															
Управљање пројектима промоције здравља; информационокомуникационе технологије (ICT) у промоцији здравља и лекова.	6															
<b>Укупно</b>	<b>30</b>															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">2. Вежбе</th> <th style="text-align: right;">Број часова:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Панел дискусија на теме из процеса и функција менаџмента - примери из индустрије и апотекарства</td> <td style="text-align: right;">3</td> </tr> <tr> <td>Панел дискусија и анализа примера - НПЛ и пракса јавних набавки лекова</td> <td style="text-align: right;">2</td> </tr> <tr> <td>Радионица - примери маркетинг стратегија и метода у одбраним терапијским групама лекова за одабрана тржишта</td> <td style="text-align: right;">4</td> </tr> <tr> <td>Анализа и оцене „добрих фармацеутских пракси“</td> <td style="text-align: right;">3</td> </tr> <tr> <td>Идејно решење за унапређење апотекарске праксе</td> <td style="text-align: right;">3</td> </tr> <tr> <td><b>Укупно</b></td> <td style="text-align: right;"><b>15</b></td> </tr> </tbody> </table>			2. Вежбе	Број часова:	Панел дискусија на теме из процеса и функција менаџмента - примери из индустрије и апотекарства	3	Панел дискусија и анализа примера - НПЛ и пракса јавних набавки лекова	2	Радионица - примери маркетинг стратегија и метода у одбраним терапијским групама лекова за одабрана тржишта	4	Анализа и оцене „добрих фармацеутских пракси“	3	Идејно решење за унапређење апотекарске праксе	3	<b>Укупно</b>	<b>15</b>
2. Вежбе	Број часова:															
Панел дискусија на теме из процеса и функција менаџмента - примери из индустрије и апотекарства	3															
Панел дискусија и анализа примера - НПЛ и пракса јавних набавки лекова	2															
Радионица - примери маркетинг стратегија и метода у одбраним терапијским групама лекова за одабрана тржишта	4															
Анализа и оцене „добрих фармацеутских пракси“	3															
Идејно решење за унапређење апотекарске праксе	3															
<b>Укупно</b>	<b>15</b>															
<b>Препоручена литература:</b>																
1. Љиљана Тасић, Фармацеутски менаџмент и маркетинг, Друго издање Плацебо, Београд, 2007.																

**Методе извођења наставе:**

- Интерактивна теоријска настава
- Практична настава (панел дискусије)
- Семинари (домаћи задаци)
- Консултације

**Предмети које је студент обавезан да положи као услов за излазак на завршни испит:**

Нема услова

**Оцена знања:****Предиспитне обавезе**

- Активност на теоријској настави: до 6 поена
- Активно учешће панел дискусијама: до 20 поена
- Активност у радионици: до 10 поена
- Колоквијум (домаћи задатак): до 24 (2×12) поена

**Завршни испит**

- Писмени испит: до 40 поена