

**«ՊՐԱԿՏԻԿ ԴԵՂԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԴԵՂԱՏՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ. ՄԱՍ 3» ԹԵՄԱՅՈՎ ՎԵՐԱՊԱՏՐԱՍՏՄԱՆ ԴԱՍԸՆԹԱՑԻ 2025թ. փետրվարից կրկնողաբար, ք.Երևան (Իսահակյան 14) և առցանց («Զում» հարթակ) «Դեղագիտական կրթության և գիտության կենտրոն» ՀԿ**

- Գրություն՝ 3-14.03.
- Թիրախային լսարան՝ դեղագետներ, դեղագործներ
- Մասնակիցների ակնկալվող թվաքանակ՝ մինչև 50 հոգի
- մասնակիցներին շնորհել ՇՄՁ 24 տեսական և 5 գործնական կրեդիտ
- Կոնտակտ 096818608

<b>Շաբաթ 1</b>		
<b>Օր 1</b>		
12:00-15:10	<b>Դասախոսություն</b> Անտիբիոտիկներ՝ պենիցիլիններ	Նորայր Աղաբաբյան
14:00-14:10	Ընդմիջում	
<b>Օր 2</b>		
12:00-15:10	<b>Դասախոսություն</b> Անտիբիոտիկներ՝ ցեֆալոսպորիններ և կարբապենեմներ	Նորայր Աղաբաբյան
14:00-14:10	Ընդմիջում	
<b>Օր 3</b>		
12:00-15:10	<b>Դասախոսություն</b> Անտիբիոտիկներ՝ ամինոգլիկոզիդներ	Նորայր Աղաբաբյան
14:00-14:10	Ընդմիջում	
<b>Օր 4</b>		
12:00-15:10	<b>Դասախոսություն</b> Անտիբիոտիկներ՝ տետրացիկլիններ և մակրոլիդներ	Նորայր Աղաբաբյան
14:00-14:10	Ընդմիջում	
<b>Օր 5</b>		
12:00-15:10	<b>Դասախոսություն</b> Անտիբիոտիկներ՝ անսամիցիններ, գլիկոպեպտիդներ, օքսազոլիդոններ և այլ անտիբիոտիկներ	Նորայր Աղաբաբյան
14:00-14:10	Ընդմիջում	
<b>Օր 6</b>		
10:30-12:45	<b>Գործնական աշխատանք</b> Դեղատան հաճախորդների պահպանում և նորերի ներգրավման արդյունավետ ռազմավարություններ:  <b>Գործնական հատվածի նկարագրություն.</b>	Վիկտորիա Բաբայան

Գործնական հատվածը դասընթացի ամենակարևոր և ինտերակտիվ մասն է, որը նպատակ ունի մասնակիցներին ապահովել իրական կյանքում կիրառելի հմտություններով: Այս հատվածի ընթացքում մասնակիցները կիրականացնեն մի շարք գործնական առաջադրանքներ, որոնք հիմնված են դեղատան ամենօրյա աշխատանքում հանդիպող իրավիճակների վրա:

**1. Սցենարային դերախաղեր՝ հաճախորդների սպասարկման պրակտիկայով.**  
 Այս փուլում մասնակիցները բաժանվում են փոքր խմբերի և կատարում տարբեր սցենարներ, որոնք ներկայացնում են հաճախորդների հետ իրական կյանքում հնարավոր հանդիպումները:

- **Օրինակային սցենարներ.**  
 Հաճախորդ, ով դժգոհ է գնված դեղամիջոցի որակից:  
 Հաճախորդ, ով փնտրում է հատուկ դեղամիջոց, որը ներկայումս չկա:  
 Հաճախորդ, ով պահանջում է լրացուցիչ տեղեկատվություն դեղամիջոցի մասին:
- **Մասնակիցների դերեր.**  
 Մեկը հանդես է գալիս որպես հաճախորդ, մյուսը՝ որպես դեղատան աշխատակից, երրորդը՝ դիտորդ, ով գնահատում է շփման հմտությունները:
- **Վերլուծություն**  
 Սցենարի ավարտից հետո խումբը քննարկում է գործած մեթոդները, շփման որակը և խնդիրների լուծման մոտեցումները:

**2. Քեյսերի վերլուծություն և լուծումներ.**  
 Այս հատվածում մասնակիցներին ներկայացվում են իրական կյանքից վերցված բարդ դեպքեր (քեյսեր), որոնք դեղատներում կարող են հանդիպել:

- **Քեյսերի օրինակներ.**  
 Դեղատան հաճախորդների հոսքի նվազում և վաճառքի անկում:  
 Հաճախորդների բողոքների աճ վաճառքի կամ սպասարկման պատճառով:  
 Դեղամիջոցի գովազդի ռազմավարության ծախսերում:
- **Աշխատանքի ընթացքը.**  
 Մասնակիցները խմբով քննարկում են քեյսը, վերլուծում են խնդիրը՝ օգտագործելով տրամադրված տվյալները, ներկայացնում են լուծման հնարավոր տարբերակներ:
- **Հավաքական արդյունք.**  
 Յուրաքանչյուր խումբ ներկայացնում է իրենց լուծման տարբերակը, որը քննարկվում և համալրվում է դասընթացավարի կողմից:

	<p><b>3. Հաճախորդների հետ աշխատանքի պլանի մշակում</b>  Վերջին փուլում մասնակիցները զարգացնում են հստակ և իրականացվող պլան, որը կարող են կիրառել իրենց դեղատանը</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Պլանի փուլեր.</b>  Հաճախորդների բազայի վերլուծություն:  Լոյալ հաճախորդների խրախուսման միջոցառումների մշակում:  Նոր հաճախորդների ներգրավման ռազմավարությունների ընտրություն:  Ակցիաների և հատուկ առաջարկների պլանավորում:  Հաճախորդների հետ հետադարձ կապի մեխանիզմների մշակում:</li> <li>• <b>Արդյունքներ.</b>  Յուրաքանչյուր մասնակից (կամ խումբ) ներկայացնում է իրենց մշակած պլանը և ստանում դասընթացավարի հետադարձ կապ՝ պլանը կատարելագործելու համար:</li> </ul> <p><b>Մեթոդաբանություն</b>  Գործնական հատվածը անցկացվում է ինտերակտիվ և թիմային միջավայրում՝ ապահովելով, որ մասնակիցները ոչ միայն սովորում են, այլև անմիջապես կիրառում են իրենց նոր գիտելիքներն ու հմտությունները:  Վերջնական փուլում մասնակիցները ստանում են անհատական հանձնարարականներ, որոնք կարող են կիրառել իրենց առօրյա աշխատանքում:</p>	
<b>Շաբաթ 2</b>		
<b>Օր 1</b>		
12:00-15:40	<b>Դասախոսություն</b> Սինթետիկ հակաբակտերիալ միջոցներ՝ սուլֆանիլամիդներ և ֆտորքինոլոններ	Նորայր Աղաբաբյան
14:00-14:10	Ընդմիջում	
<b>Օր 2</b>		
12:00-15:10	<b>Դասախոսություն</b> Այլ սինթետիկ հակաբակտերիալ դեղամիջոցներ	Նորայր Աղաբաբյան
14:00-14:10	Ընդմիջում	
<b>Օր 3</b>		
12:00-15:10	<b>Դասախոսություն</b> Նիտրոիմիդազոլի ածանցյալներ	Նորայր Աղաբաբյան
<b>Օր 4</b>		
10:30-12:45	<p><b>Գործնական աշխատանք</b>  Դեղատանը խորհրդատվության թույլատրելի սահման:</p> <p><b>Գործնական վարժություններ և սցենարային դերախաղեր (60 րոպե)</b></p>	Վիկտորիա Բաբայան

<p><b>1. Սցենարային վարժություններ</b>          Մասնակիցներին առաջարկվում են տարբեր սցենարներ, որոնք վերաբերում են խորհրդատվությանը:</p> <p><b>Օրինակային սցենարներ.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Հաճախորդը խնդրում է դեղատոմսով դեղամիջոց առանց դեղատոմսի</li> <li>• Հաճախորդը հարցնում է բժշկական օրհանրության կամ բուժման առաջարկի մասին</li> <li>• Հաճախորդը ցանկանում է գնել առանց դեղատոմսի դեղամիջոց՝ առանց իր առողջության վիճակի մանրամասներ ներկայացնելու:</li> </ul> <p><b>Վարժանքի ընթացք.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Մասնակիցները կատարում են դերախաղ՝ ներկայացնելով հաճախորդի և դեղատան աշխատակցի դերերը</li> <li>• Դասընթացավարը վերլուծում է աշխատանքը, մատնանշում սխալները և առաջարկում բարելավման ուղիներ:</li> </ul> <p><b>2.Քեյսերի վերլուծություն</b>          Մասնակիցներին տրվում են իրական դեպքեր՝ դեղատան խորհրդատվության սահմանների խախտման վերաբերյալ:</p> <p><b>Օրինակային քեյսեր.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Սխալ խորհուրդ՝ առանց բժշկի ուղղորդման, որը հանգեցրել է առողջական բարդությունների:</li> <li>• Հաճախորդի բողոք՝ խորհրդատվության անհամապատասխանության վերաբերյալ:</li> </ul> <p><b>Քեյսերի վերլուծության քայլեր.</b>          Խնդրի բացահայտում:          Սխալների վերլուծություն՝ իրավական և էթիկական տեսանկյունից:          Լուծումների առաջարկ:</p> <p><b>Աշխատանքի պլանի մշակում (40 րոպե)</b>          Մասնակիցները մշակում են իրենց դեղատան խորհրդատվության ընթացակարգերը: Գրում են հստակ սահմանումներ՝ ինչ կարող են և ինչ չեն կարող առաջարկել: Առաջարկվում է հատուկ պատրաստել խորհրդատվական ուղեցույց թիմի համար:</p> <p><b>Վերջնական ամփոփում և հետադարձ կապ (35 րոպե)</b>          Դասընթացավարի կողմից ամփոփվում են քննարկումները: Մասնակիցները կիսվում են իրենց տպավորություններով և տալիս հավելյալ հարցեր: Բաժանվում են տեղեկագրեր կամ նյութեր՝ խորհրդատվական ընթացակարգերի մասին:</p> <p><b>Արդյունքները</b>          Մասնակիցները ստանում են հստակ պատկերացում իրենց իրավասությունների սահմանների մասին,</p>
--

	նվազում է սխալ խորհրդատվության և հաճախորդների բողոքների ռիսկը, բարձրանում է մասնագիտական և էթիկական խորհրդատվության մակարդակը դեղատանը:	
--	---	--