

Ткачева О.В.

Доц., д. фарм. н., Национальный фармацевтический университет (НФаУ),
г. Харьков, Украина, tkachevaov@gmail.com

Мищенко О.Я.

Проф., д. фарм. н., НФаУ, г. Харьков, Украина

**ПОДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО
ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

С целью приближения системы высшего фармацевтического образования к европейским стандартам в Национальном фармацевтическом университете (НФаУ) увеличено количество дисциплин по свободному выбору студентов, которые не входят в основную программу образовательно-квалификационной подготовки, но помогают студентам приобрести дополнительные современные знания и навыки, необходимые для успешного трудоустройства. Одна из таких дисциплин – «Подготовка фармацевтического представителя».

Введение этой дисциплины связано, прежде всего, с насущными потребностями рынка труда и необходимостью профессиональной подготовки специалистов фармацевтической отрасли для работы в фармацевтических компаниях. Должность «фармацевтический представитель» является на сегодняшний день одной из достаточно востребованных на фармацевтическом рынке. Фармацевтический или медицинский представитель является «лицом и голосом» фармацевтической компании. Он одновременно профессионал в области продвижения лекарственных препаратов и консультант по их применению. От результатов работы фармацевтического представителя во многом зависит бизнес-успех фармацевтической компании. В то же время, имея недостаточный уровень специальной подготовки, не каждый выпускник может успешно пройти собеседование на должность «фармацевтического представителя», что ставит перед менеджерами фармацевтических компаний проблему поиска достойных кандидатов на свободные вакансии.

Изучив необходимые требования фармацевтических компаний к претендентам на должность «фармацевтического представителя», на кафедре фармакоэкономики НФаУ была разработана типовая программа подготовки новой дисциплины для студентов специальности «Фармация» и «Клиническая фармация».

Целью дисциплины «Подготовка фармацевтического представителя» является подготовка специалистов для фармацевтических компаний, которые имеют достаточный объем теоретических знаний и практических навыков для успешного продвижения лекарственных средств в условиях рыночной экономики. Программа дисциплины «Подготовка фармацевтического представителя» упорядочена с применением современных психо-

лого-педагогических принципов структуризации учебного предмета и нацелена не на запоминание огромного объема готовых знаний, а на овладение методологией, что позволяет студентам самостоятельно освоить дисциплину и решать конкретные задачи в своей профессиональной деятельности [1, 4-8].

В ходе изучения дисциплины «Подготовка фармацевтического представителя» студенты получают знания и осваивают навыки, которые помогут им успешно пройти собеседование и устроиться на должность фармацевтического представителя. Основные вопросы, которые изучают студенты:

- морально-этические требования, необходимые для успешной работы фармацевтическим представителем;
- роль фармацевтического представителя (ФП) на рынке труда и в современной системе здравоохранения;
- основные обязанности и умения, необходимые для работы ФП, составления резюме и успешного прохождения собеседования;
- принципы общения с разными психологическими типами врачей и провизоров и роль самомотивации в успешной работе ФП;
- основы делового общения, практические навыки подготовки и проведения деловой беседы с врачом и провизором;
- требования к информации, которую предоставляет ФП: соответствие действительности, доказательность, объективность.
- принципы сопоставления фармакоэкономических показателей: эффективности, безопасности и затрат на препараты-аналоги;
- основные правила работы ФП с промоциональными материалами;
- навыки для проведения сравнительного анализа лекарственных препаратов (ЛП) и анализа конкурентной среды на фармацевтическом рынке;
- специфику продвижения ЛП фармацевтических компаний в поликлинике, особенности работы ФП в аптеке и стационаре;
- навыки подготовки презентации по ЛП и выступления с ней.

Завершающим этапом в освоении дисциплины является подготовка каждым студентом индивидуальной презентации по отдельному препарату и выступление с ней перед целевой аудиторией. Такой вид контроля практической подготовки студентов является эффективным, поскольку позволяет оценить овладение техникой презентации (вербальной, невербальной, графической частью) и навыками продвижения лекарственных препаратов: проведения дифференциации с выделением целевого потребителя. Это помогает целевой аудитории, которая оценивает результаты подготовки и выступления, увидеть реальные достоинства препаратов, выделяющие их из числа других конкурентов.

Профессиональные знания и умения, полученные в освоении дисциплины «Подготовка фармацевтического представителя» – лишь часть того, что должен уметь «профессионал в области продвижения лекарствен-

ных препаратов». Для будущей работы ФП огромное значение имеют определенные личностные качества: тактичность, коммуникабельность, уверенность в себе, умение находить выход из нестандартных ситуаций [2]. Сегодня работодателями ценятся также такие качества, как творческий подход, прогностические способности, находчивость, умение работать в команде, адаптироваться к переменам, анализировать важнейшие вопросы и проблемы, помещать факты в более широкий контекст, привычка к непрерывному обучению.

Проведенный опрос студентов специальности «Клиническая фармация» о том, хотели бы они после окончания ВУЗа работать фармацевтическим представителем показал, что положительный ответ дали 77% студентов. На вопрос «Чем Вас привлекает должность фармацевтического представителя?» студенты ответили, что это престижная и востребованная профессия, имеется возможность карьерного роста и повышения своего профессионального уровня, а также эта работа помогает эффективному лечению больных. Те студенты, которые пока не хотят связывать свою профессиональную деятельность с работой в фармацевтической компании, мотивировали это тем, что эта работа требует стрессоустойчивости, частых переездов, наличия водительских прав и опыта вождения автомобиля. Конечно же, в реальной обстановке стиль визита к врачу (или к провизору в аптеку) продиктован самой жизнью и, как правило, отличается от учебного плана [3, 20-21]. Но, прошедшему обучение, начинающему ФП, благодаря усвоенным навыкам техники визита, построению делового общения, профессиональной подготовке, а также личностным качествам в условиях дефицита времени и жесткого эмоционального напряжения легче будет убедить врача и добиться успеха. Идеальным результатом работы между ФП и врачом/провизором станут партнерские отношения, построенные на основах взаимного уважения и доверия.

Таким образом, освоение дисциплины «Подготовка фармацевтического представителя» позволяет подготовить современных специалистов фармацевтической отрасли и расширяет возможности в их будущей практической деятельности.

Литература:

1. Типова програма з курсу за вибором «Підготовка фармацевтичного представника» для спеціальностей «Клінічна фармація» та «Технологія парфумерно-косметичних засобів» / Л.В. Яковлева, О.В. Ткачова. – 2013. – НФаУ. – 12 с.
2. Эффективная работа медицинских представителей с трудными клиентами // Еженедельник «Аптека». – Выпуск от 29.12.2010. – Интернет ресурс. – Доступ к статье: <http://www.apteka.ua/article/67171>
3. Пауов С. Руководство для медицинского представителя фармацевтической компании/ С. Пауков. – М.: Геотар-Медицина, 2007. – 262 с.