

Частное учреждение
профессиональная образовательная организация
ТЕХНИКУМ «БИЗНЕС И ПРАВО»

Я - фармацевт»
Методическая разработка сценария
внеаудиторного мероприятия

Разработала преподаватель
Кобзарь Н.Ю.
Дата проведения: 29.03.2024 г.

Паспорт мероприятия

Тема: «Я - фармацевт»

Целевая аудитория: Студенты специальности «Фармация» (3 курсы).

Форма проведения: Командная викторина в стиле интеллектуального шоу.

Продолжительность: 1 академический час (45-60 минут).

Цель: актуализировать и закрепить знания о ключевых профессиональных и личностных качествах фармацевта, их практическом применении в работе.

Задачи:

Образовательные: обобщить знания о профессиональных компетенциях (знание ЛС, законодательства), этических нормах и личностных качествах фармацевта.

Развивающие: развивать навыки работы в команде, быстроту реакции, критическое мышление и умение принимать решения в смоделированных профессиональных ситуациях.

Воспитательные: воспитывать профессиональную идентичность, ответственность, чувство долга и эмпатию по отношению к будущим пациентам.

Оформление и оборудование:

Аудитория: Пространство, организованное для работы команд (столы, расставленные для 3-4 команд).

Техника: Мультимедийный проектор, экран, ноутбук. Для музыкального сопровождения (фоновая музыка в начале и во время обсуждений, звуковые сигналы).

Реквизит:

Бланки для ответов, ручки.

Сигнальные карточки (например, цветные) или система «звонка» (кнопка) для быстрого раунда.

Жетоны для подсчета очков.

Сертификаты или небольшие призы для победителей и участников (например, блокноты в виде рецепта, ручки с логотипом).

Презентация: Слайды с названиями раундов, вопросами, визуальными загадками и правильными ответами.

Жюри:

В состав жюри приглашены преподаватели специальных дисциплин, методиста. Их задача — оценивать сложные ситуационные задачи и давать профессиональный комментарий.

Структура и ход викторины (45-60 минут)

Введение (5 минут)

Ведущий: приветствует участников и зрителей. Объявляет тему и цель викторины.

Разминка «Визитка команды»: Каждая команда представляет свое название и девиз, связанные с профессией (например, команда «Антителя»,

девиз: «Против вирусов и сомнений!»). Разминка не оценивается, но помогает настроиться.

Объяснение правил и представление жюри.

Основная часть: Раунды викторины (35-45 минут)

Раунд 1: «Эрудит-аптека» (10 минут)

Формат: Тестовые вопросы с вариантами ответов на профессиональные знания.

Цель: проверить базовые теоретические знания.

Примеры вопросов:

1. Какое из перечисленных качеств является наименее важным для фармацевта за первым столом?

а) Эмпатия; б) Внимательность; в) Физическая сила; г) Коммуникабельность.

2. При отпуске какого препарата необходимо обязательно проверить рецепт?

а) Аскорбиновая кислота; б) Уголь активированный; в) Антибиотик группы фторхинолонов; г) Валерианы экстракт.

3. Что из перечисленного относится к профессиональной этике фармацевта?

а) Сохранение врачебной тайны; б) Активное продвижение БАДов; в) Отказ от консультации пожилого человека; г) Обсуждение диагноза пациента с коллегой при посетителях.

Раунд 2: «Черный ящик» (10 минут)

Формат: Вопросы, где нужно угадать предмет или понятие по его описанию.

Цель: развитие ассоциативного мышления.

Примеры вопросов:

1. «В этом ящике лежит то, что является главным инструментом фармацевта после знаний. Это не весы и не компьютер. Это то, что помогает понять истинную потребность пациента и обеспечить его лояльность. Что в черном ящике?» (Ответ: Умение слушать).

2. «Здесь находится объект, который строго регламентирует нашу деятельность, защищает права пациента и предъявляет к нам высочайшие требования. Что в черном ящике?» (Ответ: Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» или, в более широком смысле, «Законодательство»).

Раунд 3: «Ситуация: Ваш ход!» (15 минут)

Формат: Командам раздаются карточки с описанием сложной ситуации из практики. Дается 2-3 минуты на обсуждение, после чего команда озвучивает свое решение.

Цель: Отработка навыков и этических принципов.

Примеры ситуаций:

1. «К вам обращается разгневанный покупатель: "Вы мне в прошлый раз продали бесполезное лекарство! У меня от него никакого эффекта!" Ваши действия?»

2. «Пожилой человек просит "что-нибудь от давления", но не помнит название препарата, который он обычно принимает, и не может внятно описать симптомы. Что вы сделаете?»

3. «Коллега предлагает вам в целях выполнения плана продаж активно рекомендовать покупателям более дорогой, но не всегда оптимальный аналог лекарства. Как вы поступите и почему?»

Оценка: жюри оценивает не только правильность, но и такт, профессиональную этику, клиентоориентированность.

Раунд 4: «Спринт-блиц» (5 минут)

Формат: быстрые вопросы, требующие короткого ответа. Право ответа получает команда, первая поднявшая сигнальную карточку.

Цель: проверить скорость реакции и интуитивные знания.

Примеры вопросов:

Качество, противоположное хамству? (Вежливость)

Самая важная книга для проверки рецепта? (Федеральный закон или Гос. фармакопея)

Что должен сделать фармацевт, обнаружив просроченный препарат на полке? (Изъять и списать)

Подведение итогов и награждение (5-10 минут)

Жюри подсчитывает итоговые баллы, дает краткий комментарий по каждому раунду, особенно по ситуационным задачам, подчеркивая правильные модели поведения.

Объявление и награждение команд-победителей. Важно отметить не только первое место, но и, например, «Самую находчивую команду» или «Лучших переговорщиков».

Заключительное слово ведущего: Краткое резюме о важности комплексного развития — как профессиональных знаний, так и личностных качеств для становления высококлассного специалиста.

Критерии оценки:

- правильность ответов в тестовых раундах и блице;
- глубина и профессионализм решения кейсов в ситуационном раунде;
- аргументированность и этичность предлагаемых решений;
- активность и командный дух.