

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Протопопова Виктория Александровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.02.2026 13:33:48
Уникальный ключ:
a3g3kq72mz8v1b4r6t0yhj5n2c8p7d3s4wq1t3

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МЕДСКИЛЛС»
(ИНСТИТУТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКИХ И
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ)
АНО ВО «МедСкиллс»**



УТВЕРЖДЕНО
Ученый совет АНО ВО «МедСкиллс»
24 февраля 2026 г. протокол №6
Ректор АНО ВО «МедСкиллс»
В.А. Протопопова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОГСЭ.03 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ
33.02.01 ФАРМАЦИЯ**

Уровень образовательной программы:
среднее профессиональное образования

Форма обучения – очная

Квалификация: фармацевт

Ростов-на-Дону
2026

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»3	
1.1. Область применения программы дисциплины:.....3	3
1.2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:3	3
1.3. Цель и планируемые результаты освоение дисциплины:3	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ8	
2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы8	8
2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины8	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ10	
3.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) 10	10
3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)..... 11	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСОБОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ13	
Приложение 1 16	16

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ»

1.1. Область применения программы дисциплины:

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 33.02.01 Фармация.

1.2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина «Психология общения» является частью Общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования – программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 33.02.01 Фармация.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5.

1.3. Цель и планируемые результаты освоение дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен
Уметь:

- использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности;
- использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности;
- общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;
- психологически грамотно строить свое общение;
- эффективно вести переговоры в процессе реализации товара;
- управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия;
- найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта;
- эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов;
- выявлять факторы эффективного общения;
- распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;
- определять задачи для поиска информации;
- определять необходимые источники информации;
- организовывать работу коллектива и команды;
- взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;
- аргументированно отстаивать своё мнение и уважительно относиться к мнению других;

- психологические основы деятельности коллектива;
- психологические особенности личности;
- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке,
- проявлять толерантность в рабочем коллективе;
- описывать значимость своей специальности;
- строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии;
- предупреждать конфликтные ситуации с потребителями;
- урегулировать претензии потребителей в рамках своей компетенции;
- осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями;
- применять стандарты антикоррупционного поведения.

Знать:

- цели, функции, виды общения;
- средства общения;
- психологические основы межличностного понимания;
- особенности, этические нормы и принципы делового общения;
- техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия;
- техники слушания, ведения беседы и убеждения;
- правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации;
- особенности ролевого взаимодействия;
- пути формирования эмпатии в общении;
- особенности межличностной аттракции;
- способы управления эмоциями и чувствами;
- психологические основы формирования первого впечатления;
- актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;
- основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;
- алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;
- методы работы в профессиональной и смежных сферах;
- номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;
- особенности социального и культурного контекста;
- правила оформления документов и построения устных сообщений;
- сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей;
- значимость профессиональной деятельности по специальности;
- *принципы эффективного общения, особенности различных типов потребителей аптечных организаций;*
- основы фармацевтической этики и деонтологии в соответствии с нормативными документами;

- принципы эффективного общения, особенности различных типов личностей клиентов;
- методы и приемы урегулирования конфликтов с потребителями;
- стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения.

Компетенции, которые актуализируются при изучении дисциплины

Таблица 1

Код и формулировка компетенции	Показатели освоения компетенции (практический опыт, умения, знания)
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения: – распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности
	Знания: – актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – методы работы в профессиональной и смежных сферах;
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Умения: – определять задачи для поиска информации; – определять необходимые источники информации;
	Знания: – номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения: – организовывать работу коллектива и команды; – взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности; – аргументированно отстаивать своё мнение и уважительно относиться к мнению других; – общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; – психологически грамотно строить свое общение; – управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия; – эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов; – выявлять факторы эффективного общения

Код и формулировка компетенции	Показатели освоения компетенции (практический опыт, умения, знания)
	Знания: – психологические основы деятельности коллектива; – психологические особенности личности; – цели, функции, виды общения; – средства общения; – психологические основы межличностного понимания; – особенности, этические нормы и принципы делового общения; – техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия; – техники слушания, ведения беседы и убеждения; – правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации; – особенности ролевого взаимодействия; – пути формирования эмпатии в общении; – особенности межличностной аттракции; – способы управления эмоциями и чувствами; – психологические основы формирования первого впечатления
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения: – грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, – проявлять толерантность в рабочем коллективе; – <i>осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями</i> – аргументированно отстаивать своё мнение и уважительно относиться к мнению других Знания: – особенности социального и культурного контекста; – правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты	Умения: – описывать значимость своей специальности; – применять стандарты антикоррупционного поведения; Знания: – сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; – значимость профессиональной деятельности по специальности; – стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения;

Код и формулировка компетенции	Показатели освоения компетенции (практический опыт, умения, знания)
антикоррупционного поведения	
ПК 1.3. Оказывать информационно-консультативную помощь потребителям, медицинским работникам по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	Умения: – использовать вербальные и невербальные способы общения в профессиональной деятельности; – <i>строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии;</i> – <i>осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями;</i> – <i>урегулировать претензии потребителей в рамках своей компетенции;</i> – общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; – найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта Знания: – <i>принципы эффективного общения, особенности различных типов потребителей аптечных организаций;</i>
ПК 1.4. Осуществлять розничную торговлю и отпуск лекарственных препаратов населению, в том числе по льготным рецептам и требованиям медицинских организаций	Умения: – строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии; – предупреждать конфликтные ситуации с потребителями; – урегулировать претензии потребителей в рамках своей компетенции; – использовать вербальные и невербальные способы общения в профессиональной деятельности; – <i>осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями;</i> – общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; – эффективно вести переговоры в процессе реализации товара; – найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта Знания: – основы фармацевтической этики и деонтологии в соответствии с нормативными документами; – принципы эффективного общения, особенности различных типов личностей клиентов;
ПК 1.5. Осуществлять розничную торговлю медицинскими изделиями и другими товарами аптечного ассортимента	Умения: – использовать вербальные и невербальные способы общения в профессиональной деятельности; – строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии; – предупреждать конфликтные ситуации с потребителями; – урегулировать претензии потребителей в рамках своей компетенции; – <i>осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями;</i> – общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности;

Код и формулировка компетенции	Показатели освоения компетенции (практический опыт, умения, знания)
	– эффективно вести переговоры в процессе реализации товара; – найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта
	Знания: – основы фармацевтической этики и деонтологии в соответствии с нормативными документами; – принципы эффективного общения, особенности различных типов личностей клиентов; – методы и приемы урегулирования конфликтов с потребителями;

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Таблица 2

Объем работы обучающихся		Всего, час.	Объем по семестрам			
			1	2	3	4
Объем работы обучающихся во взаимодействии с преподавателем, в том числе по видам учебных занятий		32	32	-	-	-
Лекция (урок)		16	16	-	-	-
Семинар/практическое занятие (С/ПЗ)		16	16	-	-	-
Лабораторное занятие (ЛЗ)		-	-	-	-	-
Консультации		-	-	-	-	-
Практика		-	-	-	-	-
Самостоятельная работа обучающегося (С/Р)		-	-	-	-	-
Промежуточная аттестация:	Вид		Зачет	-	-	-
	Часы	2	2	-	-	-
Общий объем дисциплины		34	34	-	-	-

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Таблица 3

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Тема 1. Межличностное общение в деловой сфере	Лекция (урок) (содержание учебного материала):	2	ОК 01, ОК 02, ОК 06
	Характеристика общения, определение, этапы, условия эффективного общения. Особенности межличностного общения в деловой сфере. Синтоническая модель общения. Трудности и дефекты		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
	межличностного общения: дефицитное, дефектное, деструктивное общение. Барьеры межличностного общения.		
Тема 2. Межличностная коммуникация	Лекция (урок) (содержание учебного материала):	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	Особенности общения как обмена информацией. Вербальные и невербальные средства общения. Каналы невербальной коммуникации в эффективном общении. Типы коммуникаций.		
	Практическое занятие. Эффективное использование средств коммуникации. Практическое занятие. Использование средств коммуникации для формирования доверия в общении.	4	
Тема 3. Техники слушания. Вопросы и ответы в межличностном общении	Лекция (урок) (содержание учебного материала):	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.5
	Значение и особенности умения слушать в общении. Трудности слушания. Техники слушания. Виды и правила использования вопросов в общении.		
	Практическое занятие. Организация эффективного слушания в общении.	2	
Тема 4. Межличностное взаимодействие	Лекция (урок) (содержание учебного материала):	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	Структура, сценарии и механизмы межличностного взаимодействия. Уровни общения. Виды взаимодействия. Убеждение и внушение в общении. Внешние и внутренние факторы аттракции. Механизмы аттракции. Приемы аттракции. Формирование доверительности в общении.		
	Практическое занятие. Сценарии и механизмы межличностного взаимодействия.	2	
Тема 5. Восприятие и понимание людьми друг друга в процессе общения	Лекция (урок) (содержание учебного материала):	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	Первое впечатление. Ошибки и феномены первого впечатления. Направленное формирование первого впечатления. Психологические основы межличностного понимания. Механизмы понимания.		

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем в часах	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
	Практическое занятие. Приемы формирования первого впечатления. Факторы формирования аттракции.	4	
Тема 6. Психологические аспекты ведения беседы	Лекция (урок) (содержание учебного материала): Психология беседы, структура, правила, механизмы. Этические основы организации беседы. Правила и аспекты эффективного диалога. Эффективный психологический контакт и способы его установления.	4	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	Практическое занятие. Организация деловой беседы.	2	
Тема 7. Правила эффективного общения	Лекция (урок) (содержание учебного материала): Понятие, критерии и уровни успешного общения. Факторы успешного общения. Стили общения как фактор успешности. Эмоции в общении как фактор успешности. Стили общения в совместной деятельности. Оптимальный стиль общения. Стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	2	ОК 01, ОК 02, ОК 04, ОК 05, ОК 06, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5
	Практическое занятие. Эффективное ведение диалога.	2	
Промежуточная аттестация		2	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Таблица 4

№ п/п	Учебные аудитории, объекты проведения практической подготовки, объекты физической культуры	Перечень специализированной мебели, технических средств обучения
1	Учебная аудитория №18	Специализированная мебель: Стол для преподавателя – 1 шт. Стул для преподавателя – 1 шт. Стол двухместный для обучающихся – 5 шт. Стул для обучающихся – 10 шт. Доска маркерная – 1 шт. Технические средства обучения:

		Моноблок HP 200G3 21.5" Intel Core i5 8250U – 1 шт. Подключение к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» Учебно-наглядные пособия – плакаты для изучения дисциплины «Психология общения»
2	Учебная аудитория № 3 (специализированная учебная аудитория для занятий с инвалидами и лицами с ОВЗ)	Специализированная мебель: Стол для преподавателя – 1 шт. Стул для преподавателя – 1 шт. Стол для обучающихся – 1 шт. Стул для обучающихся – 2 шт. Доска маркерная – 1 шт. Учебно-наглядные пособия Технические средства обучения: Моноблок HP 200G4 21.5" Intel Core i3 10110U – 1 шт. Подключение к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» Аудитория приспособлена для использования инвалидами и лицами с ОВЗ: обеспечена возможность беспрепятственного доступа в аудиторию, расположенную на первом этаже, размещены элементы комплексной информационной системы для ориентации и навигации инвалидов и лиц с ОВЗ в архитектурном пространстве (информационные наклейки, тактильные средства информации, контрастные ленты и др.), оборудованы рабочие места для лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата (на инвалидной коляске)

Лицензионное программное обеспечение:

МойОфис Текст

МойОфис презентация

МойОфис Таблица

7Zip

Kaspersky Small Office Security

Яндекс браузер

Видеоредактор DaVinci Resolve

Аудиоредактор Audacity.

3.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Якуничева, О. Н. Психология общения : учебник для СПО / О. Н. Якуничева, А. П. Прокофьева. — 6-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2025. — 224 с. — ISBN 978-5-507-50515-9. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/441686>

2. Якуничева, О. Н. Медицинская психология. Курс лекций : учебное пособие для СПО / О. Н. Якуничева. — 3-е изд., испр. — Санкт-Петербург : Лань, 2021. — 176 с. — ISBN 978-5-8114-8427-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/176685>

Дополнительная литература:

1. Кромская, Н. Ф. Медицинская психология. Контрольно-оценочные средства : учебно-методическое пособие для СПО / Н. Ф. Кромская. — 2-е изд., стер. — Санкт-Петербург : Лань, 2021. — 120 с. — ISBN 978-5-8114-7455-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/160135>
2. Козлова, Т. В. Психология. Тестовые задания и ситуационные задачи для студентов медицинских колледжей / Т. В. Козлова. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург: Лань, 2023. — 172 с. — ISBN 978-5-507-46828-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/321203>
3. Бурдина, И. В. Психология: сборник заданий в тестовой форме. Для студентов медицинских специальностей / И. В. Бурдина, И. В. Репкина. — Санкт-Петербург: Лань, 2024. — 144 с. — ISBN 978-5-507-48084-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/362789>

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Официальный сайт АНО ВО «МедСкиллс»: адрес ресурса – <https://www.med-skills.ru>, на котором содержатся сведения об образовательной организации и ее подразделениях, локальные нормативные акты, сведения об образовательных программах, их учебно-методическом и материально-техническом обеспечении, а также справочная, оперативная и иная информация. Через сайт обеспечивается доступ всех участников образовательного процесса к различным сервисам.
2. ЭБС ЛАНЬ – Электронно-библиотечная система;

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

1. Министерство здравоохранения РФ [Электронный ресурс]. — <https://minzdrav.gov.ru/> (официальный сайт)
2. Центральный НИИ организации и информатизации здравоохранения [Электронный ресурс]. — <http://www.mednet.ru>.
3. <https://profstandart.rosmintrud.ru> — национальный реестр профессиональных стандартов;

4. <http://pravo.gov.ru> – официальный интернет-портал правовой информации;
5. база данных «Издательство Лань. Электронно-библиотечная система (свидетельство о государственной регистрации базы данных №2011620038);
6. база данных «ЭБС ЛАНЬ» (свидетельство о государственной регистрации базы данных №2017620439).

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСОВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 5

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<i>Знания:</i> – цели, функции, виды общения; – средства общения; – психологические основы межличностного понимания; – особенности, этические нормы и принципы делового общения; – техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия; – техники слушания, ведения беседы и убеждения; – правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации; – особенности ролевого взаимодействия; – пути формирования эмпатии в общении; – особенности межличностной аттракции; – способы управления эмоциями и чувствами; – психологические основы формирования первого впечатления; – актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – методы работы в профессиональной и смежных сферах; – номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; – особенности социального и культурного контекста;	- объясняет понятия и устанавливает связи между ними на конкретном примере; - классифицирует и интерпретирует понятия; - анализирует понятия и устанавливает связи между ними с иллюстрацией примера; - перечисляет и сопоставляет виды социальных взаимодействий с их иллюстрацией; - анализирует и сравнивает механизмы взаимопонимания в общении и их использование на конкретных примерах; - анализирует и иллюстрирует техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; - обосновывает использование этических	-устный опрос; - письменный опрос; - тестирование Промежуточная аттестация – зачет, который предполагает теоретическую и практическую части.

– правила оформления документов и построения устных сообщений; – сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; – значимость профессиональной деятельности по специальности; – <i>принципы эффективного общения, особенности различных типов потребителей аптечных организаций;</i> – основы фармацевтической этики и деонтологии в соответствии с нормативными документами; – принципы эффективного общения, особенности различных типов личностей клиентов; - методы и приемы урегулирования конфликтов с потребителями; – применять стандарты антикоррупционного поведения.	принципов общения; - выделяет особенности общения с детьми, не владеющими русским языком	
<i>Умения:</i> – - использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности; – использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности; – общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; – психологически грамотно строить свое общение; – эффективно вести переговоры в процессе реализации товара; – управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия; – найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта; – эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов; – выявлять факторы эффективного общения; – распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – определять задачи для поиска информации; – определять необходимые источники информации; – организовывать работу коллектива и команды;	- рациональность организации решений в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях общения в профессиональной деятельности и выбор соответствующих техник и приемов эффективного общения; - оперативность и результативность использования невербальной информации, необходимой для эффективного общения с учетом ситуации общения, индивидуальных особенностей собеседника и его психоэмоционального состояния;	-устный опрос; - письменный опрос; - тестирование

- взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности; - аргументированно отстаивать своё мнение и уважительно относиться к мнению других; - психологические основы деятельности коллектива; - психологические особенности личности; - грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, - проявлять толерантность в рабочем коллективе; - описывать значимость своей специальности; - строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии; - предупреждать конфликтные ситуации с потребителями; - урегулировать претензии потребителей в рамках своей компетенции; - осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями; - стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	- своевременность контроля и коррекции (при необходимости) своего поведения в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях межличностного общения; - обоснованно, четко и полно излагает ответы на вопросы	
--	--	--

Примерные оценочные средства, включая оценочные задания для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине представлены в Приложении 1 Оценочные средства по дисциплине.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

ОГСЭ.03 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

**СПЕЦИАЛЬНОСТЬ
33.02.01 ФАРМАЦИЯ**

Уровень образовательной программы:
среднее профессионально образования

Форма обучения – очная

Квалификация: фармацевт

1. Перечень компетенций, формируемых в процессе изучения дисциплины

Таблица 1

Код и формулировка компетенции	Показатели освоения компетенции (практический опыт, умения, знания)
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умения: – распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности
	Знания: – актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – методы работы в профессиональной и смежных сферах;
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Умения: – определять задачи для поиска информации; – определять необходимые источники информации;
	Знания: – номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	Умения: – организовывать работу коллектива и команды; – взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности; – аргументированно отстаивать своё мнение и уважительно относиться к мнению других; – общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; – психологически грамотно строить свое общение; – управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия; – эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов; – выявлять факторы эффективного общения
	Знания: – психологические основы деятельности коллектива; – психологические особенности личности; – цели, функции, виды общения; – средства общения; – психологические основы межличностного понимания;

Код и формулировка компетенции	Показатели освоения компетенции (практический опыт, умения, знания)
	– особенности, этические нормы и принципы делового общения; – техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия; – техники слушания, ведения беседы и убеждения; – правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации; – особенности ролевого взаимодействия; – пути формирования эмпатии в общении; – особенности межличностной аттракции; – способы управления эмоциями и чувствами; – психологические основы формирования первого впечатления
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Умения: – грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, – проявлять толерантность в рабочем коллективе; – <i>осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями</i> – аргументированно отстаивать своё мнение и уважительно относиться к мнению других Знания: – особенности социального и культурного контекста; – правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	Умения: – описывать значимость своей специальности; – применять стандарты антикоррупционного поведения; Знания: – сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; – значимость профессиональной деятельности по специальности; – стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения;
ПК 1.3. Оказывать информационно-консультативную	Умения: – использовать вербальные и невербальные способы общения в профессиональной деятельности;

Код и формулировка компетенции	Показатели освоения компетенции (практический опыт, умения, знания)
помощь потребителям, медицинским работникам по выбору лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента	– <i>строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии;</i> – <i>осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями;</i> – <i>урегулировать претензии потребителей в рамках своей компетенции;</i> – общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; – найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта Знания: – <i>принципы эффективного общения, особенности различных типов потребителей аптечных организаций;</i>
ПК 1.4. Осуществлять розничную торговлю и отпуск лекарственных препаратов населению, в том числе по льготным рецептам и требованиям медицинских организаций	Умения: – строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии; – предупреждать конфликтные ситуации с потребителями; – урегулировать претензии потребителей в рамках своей компетенции; – использовать вербальные и невербальные способы общения в профессиональной деятельности; – <i>осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями;</i> – общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; – эффективно вести переговоры в процессе реализации товара; – найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта Знания: – основы фармацевтической этики и деонтологии в соответствии с нормативными документами; – принципы эффективного общения, особенности различных типов личностей клиентов;
ПК 1.5. Осуществлять розничную торговлю медицинскими изделиями и другими товарами аптечного ассортимента	Умения: – использовать вербальные и невербальные способы общения в профессиональной деятельности; – строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии; – предупреждать конфликтные ситуации с потребителями; – урегулировать претензии потребителей в рамках своей компетенции; – <i>осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями;</i> – общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; – эффективно вести переговоры в процессе реализации товара; – найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта Знания: – основы фармацевтической этики и деонтологии в соответствии с нормативными документами;

Код и формулировка компетенции	Показатели освоения компетенции (практический опыт, умения, знания)
	– принципы эффективного общения, особенности различных типов личностей клиентов; – методы и приемы урегулирования конфликтов с потребителями;

2. Описание критериев и методов оценивания компетенций

Таблица 2

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
<i>Знания:</i> – цели, функции, виды общения; – средства общения; – психологические основы межличностного понимания; – особенности, этические нормы и принципы делового общения; – техники, приемы, правила общения и механизмы межличностного взаимодействия; – техники слушания, ведения беседы и убеждения; – правила использования вопросов и ответов в деловой коммуникации; – особенности ролевого взаимодействия; – пути формирования эмпатии в общении; – особенности межличностной аттракции; – способы управления эмоциями и чувствами; – психологические основы формирования первого впечатления; – актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; – основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; – алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; – методы работы в профессиональной и смежных сферах; – номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; – особенности социального и культурного контекста; – правила оформления документов и построения устных сообщений;	- объясняет понятия и устанавливает связи между ними на конкретном примере; - классифицирует и интерпретирует понятия; - анализирует понятия и устанавливает связи между ними с иллюстрацией примера; - перечисляет и сопоставляет виды социальных взаимодействий с их иллюстрацией; - анализирует и сравнивает механизмы взаимопонимания в общении и их использование на конкретных примерах; - анализирует и иллюстрирует техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения; - обосновывает использование этических принципов общения; - выделяет особенности	- устный опрос; - письменный опрос; - тестирование Промежуточная аттестация – зачет, который предполагает теоретическую и практическую части.

– сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей; – значимость профессиональной деятельности по специальности; – <i>принципы эффективного общения, особенности различных типов потребителей аптечных организаций;</i> – основы фармацевтической этики и деонтологии в соответствии с нормативными документами; – принципы эффективного общения, особенности различных типов личностей клиентов; - методы и приемы урегулирования конфликтов с потребителями; – применять стандарты антикоррупционного поведения.	общения с детьми, не владеющими русским языком	
<i>Умения:</i> – использовать полученные знания в процессе осуществления своей профессиональной деятельности; – использовать вербальные и невербальные средства общения в деятельности; – общаться с коллегами и посетителями аптек в процессе профессиональной деятельности; – психологически грамотно строить свое общение; – эффективно вести переговоры в процессе реализации товара; – управлять эмоциональным состоянием в процессе взаимодействия; – найти адекватные способы поведения в ситуации конфликта; – эффективно пользоваться рекомендациями и правилами вопросов и ответов; – выявлять факторы эффективного общения; – распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; – определять задачи для поиска информации; – определять необходимые источники информации; – организовывать работу коллектива и команды;	- рациональность организации решений в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях общения в профессиональной деятельности и выбор соответствующих техник и приемов эффективного общения; - оперативность и результативность использования невербальной информации, необходимой для эффективного общения с учетом ситуации общения, индивидуальных особенностей собеседника и его психоэмоционального состояния; - своевременность контроля	-устный опрос; - письменный опрос; - тестирование

– взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности; – аргументированно отстаивать своё мнение и уважительно относиться к мнению других; – психологические основы деятельности коллектива; – психологические особенности личности; – грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, – проявлять толерантность в рабочем коллективе; – описывать значимость своей специальности; – строить профессиональное общение с соблюдением делового этикета и фармацевтической деонтологии; – предупреждать конфликтные ситуации с потребителями; – урегулировать претензии потребителей в рамках своей компетенции; - осуществлять устные и письменные коммуникации в общении с коллегами и потребителями; - стандарты антикоррупционного поведения и последствия его нарушения	и коррекции (при необходимости) своего поведения в смоделированных стандартных и нестандартных ситуациях межличностного общения; - обоснованно, четко и полно излагает ответы на вопросы	
--	--	--

3. Типовые контрольные задания

Примерные варианты оценочных заданий для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:

- неформальное общение
- деловое общение
- конфиденциальное общение
- нет правильного ответа

Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, которого состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:

- восприятие
- коммуникация
- взаимодействие
- эмпатия
- вербальные и невербальные

Качества, которые не способствуют овладению ораторским искусством:

- аккуратность
- обширные интересы
- вежливость
- отсутствие ассертивности

Факторы, не способствующие эффективному выступлению:

- отдавайте предпочтение длинным предложениям
- никаких скороговорок
- держите паузу
- берите в руки что поярче и расставляйте акценты

Как быть внимательным во время беседы?

- не доминируйте во время беседы
- не давайте волю эмоциям
- смотрите на собеседника
- не принимайте позы обороны

Слушатель оценивает у оратора следующее:

- Как вы держитесь на трибуне?
- Как вы говорите?
- Как вы одеты?
- Все ответы правильные

К невербальным средствам коммуникации не относят:

- нерефлексивное слушание
- взгляд
- тактильный контакт
- рефлексивное слушание

Если дистанция между общающимися составляет более 3,6 м – это дистанция:

- интимная
- личная
- социальная
- публичная

Самая удобная позиция для торгового агента во время презентации товара – это:

- позиция сотрудничества
- угловая позиция
- позиция соперничества
- независимая позиция

К основным требованиям к речи как вербальному средству общения не относят:

- говорить в среднем темпе
- говорить разборчиво
- сначала думать, а потом говорить
- высказываться коротко

Речь часто слабая и тихая, иногда снижающаяся до шепота характерна для:

- сангвиника
- холерика

- флегматика
- меланхолика

Создаётся впечатление, что говорящий навязывает своё мнение в том случае, если речь:

- слишком быстрая
- слишком громкая
- слишком медленная
- неразборчивая

Мимика обеспечивает окружающих информацией об:

- интеллектуальных способностях личности
- эмоциональном состоянии индивида
- волевых возможностях личности
- нет правильного ответа

Жесты открытости:

- пиджак расстегнут
- ладони рук прижаты к груди
- развёрнутые на встречу собеседнику руки с ладонями вверх
- все ответы правильные

К жестам оценки не относят:

- жесты с очками
- пощипывание переносицы
- потирание глаз
- подбородок опирается на ладонь

Суженный или прищуренный взгляд – это:

- обнаруживает чувство превосходства
- либо сконцентрированное пристальное наблюдение, либо коварность и хитрость
- скепсис, недоверие
- признак инертности, равнодушия

Покачивание, приподнимание на носки:

- потребность в самоутверждении
- характерно для сильного, уравновешенного человека
- подготовка к активному движению, действию, агрессивная установка
- нет правильного ответа

Посадка на кончике стула с выпрямленной спиной:

- самоуверенность, благодушные настроения, нет готовности к деятельности
- крайне отрицательное отношение к собеседнику
- высокая степень заинтересованности в предмете разговора
- недостаток дисциплины, бесцеремонность, леность
- Состояния человеческого Я:
- детское Я
- родительское Я
- взрослое Я

- все ответы правильные

Ниже приведены утверждения. Оцените их с точки зрения правильности и неправильности.

- В большинстве случаев человек выбирает свою социальную роль добровольно.
- Мы склонны чаще объяснять поведение другого человека внешними причинами, а не внутренними.
- Авторитетная личность менее подвержена предрассудкам, чем прочие люди.
- Достижение человеком власти чаще всего зависит от обстоятельств или даже от случая, а не от его внутренних качеств.

Характеристика делового общения:

- партнёр в деловом общении выступает как личность, значимая для субъекта
- общающихся людей отличает хорошее взаимопонимание в вопросах дела
- основная задача делового общения – продуктивное сотрудничество

К основным принципам, на которых строится деловой разговор, не относят:

- искусное использование методов внушения и убеждения
- создание атмосферы взаимного доверия
- умение заинтересовать собеседника
- умение навязать свою точку зрения собеседнику

Вербальные коммуникации – это:

- язык телодвижений и параметры речи
- устные

Качества, которые не способствуют овладению ораторским искусством:

- твёрдая память
- эмоциональность
- интроверсия
- гибкий ум

Как произносить речи, не подчиняющие аудиторию:

- поднявшись на трибуну, сразу начинайте
- оратором может быть человек любого темперамента
- пользуйтесь средствами невербальных коммуникаций
- приводите во время выступления много интересных примеров

Как избавиться от агрессивности во время разговора?

- сдерживайтесь в меру
- если устали, извинитесь
- задавайте вопросы
- не спешите возражать

Что не относят к правилам эффективного слушания?

- перестаньте говорить
- будьте терпеливы
- задавайте вопросы

- планируйте беседу

Движения тела человека и визуальный контакт – это:

- жест
- походка
- мимика
- все ответы правильные

Если дистанция между общающимися составляет 0,51...1,2 м – это дистанция:

- интимная
- социальная
- личная
- публичная

В условиях скученности людей не рекомендуется:

- разговаривать даже со знакомыми
- проявлять эмоции
- в упор смотреть на других
- все ответы правильные

В процессе общения ближе старается подойти к собеседнику:

- экстраверт
- лицо с более высоким должностным статусом
- невысокий мужчина
- высокая женщина

Речь спокойная, равномерная с остановками, без резко выраженных эмоций и мимики характерна для:

- сангвиника
- холерика
- флегматика
- меланхолика

Речь громкая и отчётливая, часто сопровождаемая жестами и выразительной мимикой характерна для:

- сангвиника
- холерика
- флегматика
- меланхолика

Речь, состоящая из длинных фраз:

- показывает эрудицию говорящего
- плохо воспринимается по смыслу
- свидетельствует о гибкости ума
- свидетельствует о неуверенности говорящего

Неразборчивая речь:

- снижает интерес у собеседника
- плохо воспринимается по смыслу
- вызывает мысль, что человек тянет время, либо тугодум
- создаёт впечатление, что говорящий навязывает своё мнение

К жестам ожидания не относят:

- почёсывание руки
- опора на стол с широко расставленными руками
- подтирание ладоней
- руки на спиной, одна рука сильно сжимает запястье

К жестам подозрительности и скрытности не относят:

- рука прикрывает рот
- прикосновение к носу
- пощипывание переносицы
- почёсывание шеи и оттягивание воротника

Взгляд сверху вниз (при откинутой голове) – это:

- чувство превосходства, высокомерие
- признак инертности, равнодушия, скуки
- скепсис, недоверие
- нет правильного ответа

Почерк тела нагляднее всего проявляется в:

- мимике
- походке
- жестах
- позе

Какими из перечисленных правил вы стали бы руководствоваться в общении и почему?

- Для того чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны этого хотеть, и собеседники должны это видеть.
- Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами.
- Указывайте на ошибки других прямо, а не косвенно.
- В разговоре надо стремиться как можно искреннее внушать собеседнику сознание его значительности.

Расставьте в правильной последовательности основные этапы деловых переговоров.

- Согласование тематики переговоров.
- Начало переговоров.
- Обсуждение точек зрения сторон.
- Соглашение.

Ниже приведены утверждения. Оцените их с точки зрения правильности и неправильности.

- В большинстве случаев человек выбирает свою социальную роль добровольно.
- Мы склонны чаще объяснять поведение другого человека внешними причинами, а не внутренними.
- Авторитетная личность менее подвержена предрассудкам, чем прочие люди.
- Достижение человеком власти чаще всего зависит от обстоятельств или даже от случая, а не от его внутренних качеств.

Какими из перечисленных правил вы стали бы руководствоваться в общении

и почему?

- Для того, чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны этого хотеть, и собеседники должны это видеть.
- Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами.
- Указывайте на ошибки других прямо, а не косвенно.
- В разговоре надо стремиться, как можно искреннее внушать собеседнику сознание его значительности.

Наиболее эффективная формула разрешения конфликта:

- конфликтная ситуация + инцидент = конфликт;
- конфликтная ситуация + отчуждение = конфликт;
- конфликтная ситуация + стресс = конфликт;
- инцидент + разрыв отношений = конфликт.

Давление на члена трудового коллектива группой коллег, осуществляемое в виде эмоционального насилия с целью увольнения, называется:

- боссингом;
- допингом;
- моббингом;
- буллингом.

Сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми в служебной сфере:

- общение;
- совещание;
- процесс обучения;
- деловое общение.

Самооценка это:

- оценка окружающих;
- оценка поведения родителями;
- отношение к себе и своим поступкам.

Конфликтогены – это слова, действия, которые:

- способствуют возникновению конфликта;
- препятствуют возникновению конфликта;
- помогают разрешить конфликт.

Стратегии поведения в конструктивных конфликтах:

- сотрудничество, избегание, соперничество, компромисс, приспособление;
- рефлексия, сотрудничество, компромисс, приспособление, избегание;
- все варианты верны.

Общение двух бизнесменов во время деловых переговоров:

- одностороннее;
- межличностное;
- личностно-групповое;
- межгрупповое.

Средства общения могут быть:

- вербальные и невербальные;

- деловые и личностные;
- познавательные.

4. Показатели и шкала оценивания

4.1. Текущий контроль – устный опрос

Шкала оценивания	Показатели
отлично	– обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; – обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; – излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка
хорошо	обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого
удовлетворительно	обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но: – излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; – не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; – излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого
неудовлетворительно	обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал

4.2. Текущий контроль – письменный опрос

Критерии оценивания	Показатели и шкала оценивания			
	5	4	3	2
полнота и правильность ответа	обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий	обучающийся достаточно полно излагает материал, однако допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности	обучающийся демонстрирует знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении	обучающийся демонстрирует незнание большей части соответствующего вопроса

		ти и языковом оформлении излагаемого	понятий или формулировке	
степень осознанности, понимания изученного	обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные	присутствуют 1-2 недочета обосновании своих суждений, количество приводимых примеров ограничено	не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения привести свои примеры	допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл
языковое оформление ответа	излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка	излагает материал последовательно, с 2-3 ошибками в языковом оформлении	излагает материал непоследовательно и допускает много ошибок в языковом оформлении излагаемого	беспорядочно и неуверенно излагает материал

4.3. Текущий контроль – тестирование

Для перевода баллов в оценку применяется следующая шкала оценки образовательных достижений:

если обучающийся набирает от 90 до 100% от максимально возможной суммы баллов - выставляется оценка «отлично»;

от 80 до 89% - оценка «хорошо»,

от 60 до 79% - оценка «удовлетворительно»,

менее 60% - оценка «неудовлетворительно».

4.4. Промежуточная аттестация – зачет (тестирование)

Для перевода баллов в оценку применяется следующая шкала оценки образовательных достижений:

если обучающийся набирает от 70 до 100% от максимально возможной суммы баллов - выставляется «зачтено»;

менее 70% - «не зачтено».