

КИЇВСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
КАФЕДРА ФАРМАЦІЇ, ТЕХНОЛОГІЙ ЛІКІВ ТА  
ФАРМАЦЕВТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

**Наталя БІЛОУСОВА**

**ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА  
МЕДИЧНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ  
У ФЕДЕРАТИВНІЙ РЕСПУБЛІЦІ  
НІМЕЧИНІ: ПРАКТИЧНИЙ ВИМІР**

**Методичні рекомендації**

Підписано до друку 28.10.2021 р.  
Ум. др. арк. 4,66. Формат 60x84/16.  
Тираж 300 прим. Папір офсетний. Зам. № 1711/2021  
Свідоцтво ДК 5941 від 11.01.2018 р.  
м. Київ, вул. Героїв Оборони, 8. Тел.  
(050) 411-66-51, (044) 22-99-569

---

**Видавництво «Наукова столиця»<sup>®</sup>**

ДРУК НАУКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ

[www.science.org.ua](http://www.science.org.ua)

Київ-2021

*Розглянуто і схвалено на засіданні кафедри фармації,  
технологій ліків та фармацевтичного менеджменту  
Київського міжнародного університету*

*Схвалено вченою радою Київського міжнародного  
університету (протокол № Звід 28.10.2021 р.)*

**Рецензенти:**

Султанова Л.Ю., доктор педагогічних наук, професор;  
Гетало О.В., кандидат фармацевтичних наук, доцент

**ISBN 978-617-651-194-6**

Висвітлено результати історико-педагогічного аналізу та представлено нормативно-правові основи забезпечення професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччині. Розкрито дидактичні засади організації професійного навчання представників цієї численної соціальної групи в німецькому суспільстві. Семантично проаналізовано наукові категорії дидактики у вітчизняній і зарубіжній літературі та акцентовано увагу на особливостях професійної підготовки медичних представників у системі освіти дорослих Федеративної Республіки Німеччини. Узагальнено сучасні форми професійної підготовки медичних представників у вітчизняних фармацевтичних компаніях і сформульовано рекомендації щодо використання в Україні прогресивних ідей професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччині.

Для викладачів закладів вищої медичної та фахової передвищої освіти, магістрів, аспірантів і докторантів, керівників фармацевтичних компаній.

**ISBN 978-617-651-194-6**

© Білоусова Н.А.

(назва компетентного органу)

**Свідоцтво (сертифікат)**

**про результати іспиту на здобуття кваліфікації  
«Сертифікований фармацевтичний представник»**

Пан/пані .....

народжений (-на) ..... В .....

(дата народження) (місце)

..... склав (-ла) іспит на кваліфікацію

(дата)

«Сертифікований фармацевтичний представник»  
відповідно до Положення про подальшу професійну  
підготовку для здобуття кваліфікації «Сертифікований  
фармацевтичний представник» від 2 травня 1978 р.  
(ФЗВ І с. 600)

Результати іспиту Оцінка

I. Природничі науки та медичні науки .....

1. Загальні основи хімії, фізики та біології. .

2. Анатомія і фізіологія, патологія.

3. Фармація, включаючи загальну фармакологію.

4. Спеціальна фармакологія з побічними ефектами  
та протипоказаннями.

5. Біохімія. ....

(У випадку, зазначеному в §10: «Відповідно до §10 і у

зв'язку з успішним складанням «\_»\_\_\_\_\_ р. в \_\_\_\_\_

іспиту з \_\_\_\_\_ кандидат звільняється

від складання іспиту з предмета \_\_\_\_\_».)

II. Юридичні та економічні науки .....

1. Право. ....

2. Бізнес та економіка, обробка даних і маркетинг

3. Загальна психологія бесіди. ....

(У випадку, зазначеному у §10: див. під I.)

Дата ..... Підпис .....

(Печатка компетентного органу)

## Додаток Б

### ЗРАЗОК

\_\_\_\_\_ (назва компетентного органу)

Сертифікат (свідоцтво) здобуття  
про результати іспиту на отримання кваліфікації  
«Сертифікований фармацевтичний представник»

Пан/пані  
.....

народжений (-на) ..... В .....  
(дата народження) (місце)

..... склав(-ла) іспит на кваліфікацію  
(дата)

«Сертифікований фармацевтичний представник»  
відповідно до Положення про подальшу професійну  
підготовку для отримання кваліфікації  
«Сертифікований фармацевтичний представник» від 2  
травня 1978 р. (ФЗВ І с. 600)

Дата ..... Підпис .....

(Печатка компетентного органу)

## ЗМІСТ

<b>ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ</b>	<b>5</b>
<b>ПЕРЕДМОВА</b> .....	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 1 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МЕДИЧНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ У ФЕДЕРАТИВНІЙ РЕСПУБЛІЦІ НІМЕЧЧИНИ</b> .....	<b>9</b>
1.1. Історико-педагогічний аналіз професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччині .....	9
1.2. Нормативно-правове забезпечення професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччині .....	15
1.3. Організація професійного навчання медичних представників у Федеративній Республіці Німеччини .....	23
<b>РОЗДІЛ 2 ДИДАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МЕДИЧНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ У ФЕДЕРАТИВНІЙ РЕСПУБЛІЦІ НІМЕЧЧИНИ</b> .....	<b>29</b>
2.1. Семантичний аналіз наукових категорій дидактики у вітчизняній і зарубіжній літературі ...	29
2.2. Особливості професійної підготовки медичних представників у системі освіти дорослих Федеративної Республіки Німеччині .....	31

**РОЗДІЛ 3 ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ  
КОНСТРУКТИВНИХ ІДЕЙ НІМЕЦЬКОГО  
ДОСВІДУ В ПРОФЕСІЙНУ ПІДГОТОВКУ  
МЕДИЧНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ В УКРАЇНІ.... 47**

3.1. Сучасні форми професійної підготовки  
медичних представників..... 47

3.2. Рекомендації щодо використання прогресивних  
ідей професійної підготовки медичних  
представників у Федеративній Республіці  
Німеччині ..... 59

**ДОДАТКИ ..... 68**

видається сертифікат (свідоцтво) згідно з додатком Б. За бажанням кандидата може бути виданий сертифікат (свідоцтво) згідно з додатком В, де відображаються оцінки, отримані з окремих предметів. У разі звільнення від іспиту згідно з §10 – замість отриманих оцінок указують місце й дату іспиту, складеного в іншому місці, а також назва установи екзаменаційної комісії.

**§12**

**Перескладання іспиту**

1. Іспит, що не був складений, може складатися повторно.

2. При повторному складанні іспиту кандидат, на його прохання, може звільнитися від складання частин іспиту чи окремих екзаменаційних предметів, де його результати на попередньому іспиті були достатніми. Подати заяву на повторне складання іспиту кандидат може протягом двох років від моменту закінчення невдалого іспиту.

**Частина четверта**

**Заключні положення**

**§13**

**Клаузула щодо Берліна**

Це положення діє також у федеральній землі Берлін, відповідно до §14 Третього перехідного закону і §112 Закону «Про професійну освіту».

**§14**

**Набуття чинності**

Це положення набуває чинності наступного дня після його опублікування.

Бонн, 2 травня 1978 р.

Федеральний міністр освіти і науки  
Шмуде

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

<b>BOO3</b>	–	Всесвітня організація охорони здоров'я
<b>ASME</b>	–	Асоціації медичної освіти
<b>NFME</b>	–	Федерації медичної освіти
<b>OTC</b>	–	Безрецептурна група лікарських засобів
<b>AMEE</b>	–	Асоціації медичної освіти в Європі
<b>ЄКТС</b>	–	Заліковий кредит
<b>ЕСVET</b>	–	Європейська кредитна система для професійної освіти і навчання

1. Кандидат може звільнитися від складання іспиту з одного чи кількох предметів, перерахованих у §8 і 9, якщо він:

а) успішно склав іспит, що відповідає вимогам відповідного екзаменаційного предмета перед компетентним органом, державною або визнаною державою освітньою установою, державною екзаменаційною комісією;

б) до набуття чинності цього положення успішно склав іспит, що відповідає вимогам відповідного екзаменаційного предмета перед екзаменаційною комісією фармацевтичної компанії або вповноваженого нею органу, а також після складання іспиту кандидат був фармацевтичним працівником протягом щонайменше трьох років.

2. Не допускається звільнення від складання іспиту з усіх предметів у випадку, передбаченому пунктом 1 №1. У випадку, передбаченому пунктом 1 №2, кандидат не може звільнитися від усного іспиту, відповідно до §8 і 9.

### §11

#### Складання іспиту

1. Частини іспиту, зазначені в пункті 1 §7, оцінюються окремо. Для кожної частини іспиту оцінка повинна обчислюватися як середнє арифметичне результатів окремих екзаменаційних предметів. Оцінки з усного та письмового іспитів з екзаменаційного предмета об'єднуються в одну. При цьому значимість письмових іспитів удвічі перевищує значимість усних.

2. Іспит вважається складеним, якщо його учасник досяг принаймні достатніх результатів у кожній з двох частин іспиту, а саме з чотирьох екзаменаційних предметів, зазначених у пункті 1 §8 і з двох, зазначених у пункті 1 §9.

3. На підтвердження успішного складання іспиту

## ПЕРЕДМОВА

Фармацевтична галузь надзвичайно динамічна, високотехнологічна і мобільна у відповіді на виклики глобалізації, а фармацевтичні компанії є багатонаціональними та диверсифікованими. Її конкурентоздатність забезпечується постійним підвищенням рівня професійної компетентності фахівців, серед яких варто виокремити таку численну соціальну групу, як медичні представники. Їхньою основною функцією визначено просування препаратів на фармацевтичному ринку. Саме медичні представники вивчають такі можливості, як поширення нового препарату; координацію досліджень з виведення нового продукту на ринок і його первинну промоцію на ринку; інформаційну підтримку; формування ставлення медичних працівників (лікарів, провізорів та ін.) та opinion-лідерів (лідерів думки) до тієї чи іншої групи лікарських засобів. У країнах G-7 накопичено багатий досвід професійної підготовки медичних представників, надається великого значення їх професійному зростанню. Тому вивчення досвіду Федеративної Республіки Німеччини з професійної підготовки медичних представників фармацевтичних компаній для подальшої його імплементації є актуальним для України. Адже Німеччина визнана лідером розвитку фармацевтичної промисловості, представництва якої широко представлені на вітчизняному фармацевтичному ринку.

Світові тенденції трансформації виробництва зумовлюють потребу створення умов для справедливої і якісної освіти та надання можливостей кожному навчатись упродовж усього життя, а саме: розвивати вміння поза формальною освітою і професійною підготовкою, валідацію навичок без відриву від виробництва, поєднувати зв'язок навчання з роботою, співпрацю з бізнесом і громадянським суспільством.

8. Усно складаються екзамени з предметів №1 і №5 п.1, а також принаймні один з предметів №2-4 п.1. На кожного кандидата виділяється не більше 30 хвилин. Під час усного іспиту у співбесіді з екзаменатором кандидат повинен довести, що він здатен розпізнавати певні типові професійні ситуації, з'ясувати їхні причини і запропонувати відповідні рішення.

### §9

#### Юридичні та економічні науки

1. У частині іспиту, що включає юридичні та економічні науки, складають екзамени з таких предметів:

- a) право;
- b) бізнес та економіка, обробка даних та маркетинг;
- c) загальна психологія бесіди.

2. До предмета «Право» зараховують:

- a) фармацевтичне право та організація системи охорони здоров'я у ФРН;
- b) правові основи реклами лікарських препаратів.

3. До предмета «Бізнес та економіка, обробка даних і маркетинг» зараховують:

- a) загальні основи бізнес-адміністрування;
- b) загальні основи економіки;
- c) загальні принципи обробки даних;
- d) загальні основи маркетингу.

4. До предмета «Загальна психологія бесіди» зараховують:

- a) основи поведінки людини;
- b) розмовні техніки та розмовний тренінг.

5. Предмети, перераховані в пункті 1 №1-3, складаються усно. Опитування кожного кандидата триває не більше 30 хвилин. Відповідно до пункту 8 §8 речення 2.

### §10

#### Звільнення від складання іспиту

4. До предмета «Фармація, включаючи загальну фармакологію» зараховують:

- a) основні поняття фармакології;
- b) дія медичних препаратів;
- c) тестування медичних препаратів на тваринах;
- d) тестування медичних препаратів на людях (клінічне тестування);
- e) дія готових медичних препаратів;
- f) лікарські форми медичних препаратів;
- g) ризику медичних препаратів;
- h) система реєстрації ризиків медичних препаратів (ступеневий план).

5. До предмета «Спеціальна фармакологія з побічними ефектами та протипоказаннями» зараховують, поміж іншого:

- a) медичні препарати, що мають шкідливий вплив переважно на центральну нервову систему;
- b) медичні препарати, що мають шкідливий вплив переважно на периферійну нервову систему;
- c) терапевтичний вплив на порушення внутрішньої секреції;
- d) серцеві препарати та ліки для системи кровообігу;
- e) медичні препарати проти інших органічних захворювань;
- f) медичні препарати при інфекційних захворюваннях;
- g) діагностика і лабораторні засоби;
- h) ветеринарні препарати.

6. До предмета «Біохімія» зараховують:

- a) поживні речовини;
- b) обмін речовин та енергетичний обмін.

7. Екзамени з предметів №2-4 п.1 повинні складатися письмово. Письмовий іспит (тест) з кожного предмета триває зазвичай 4 години. Якщо тест проводиться за допомогою комп'ютерної програми, його тривалість можуть скоротити.

В останнє десятиліття у світі пройшли значні зміни в концептуальній базі кваліфікацій та освітніх програм – здійснюється перехід до визначення кваліфікацій завдяки результатам навчання, що базуються на компетентностях.

На хвилі сучасних трендів розвитку глобалізаційних та інтеграційних процесів у світовому та європейському просторах проблема визнання кваліфікацій актуалізується на міжнародному рівні. Одним з інструментів сприяння визнанню кваліфікацій і створенню кар'єрних можливостей для сучасних фахівців є розробка нових кваліфікацій на міжнародному рівні, які співвідносяться з наявними національними межами і є затребуваними на національному, європейському і світовому ринках праці. Нині в медичній галузі в умовах стрімкого розвитку світового фармацевтичного ринку у світі і в Україні щороку зростає потреба у високопрофесійних і конкурентоздатних медичних представниках.

Незважаючи на те, що професія медичного представника на вітчизняному фармацевтичному ринку є досить поширеною від початку 90-х років минулого століття, присутність цих фахівців як окремої професійної групи в українському суспільстві нелегітимізована. Про це свідчать такі факти: не розроблені вимоги, професіограма, освітньо-кваліфікаційна характеристика тощо, цієї професії немає в Національному Класифікаторі, а професійна підготовка медичних представників не врегульована на державному рівні і здійснюється безпосередньо у фармацевтичних компаніях без стандартів, ліцензованих програм, затвердженого порядку оцінювання результатів кваліфікаційного іспиту на здобуття кваліфікації «Сертифікований медичний представник». У зв'язку з цим, ускладнюється визначення їхнього статусу у фармацевтичних компаніях – фахівці чи професіонали за Національним Класифікатором професій, хоча при прийомі на роботу роботодавець вимагає наявність диплома магістра. Це зумовлює низку проблем у

медичних представників при переході на роботу з однієї компанії до іншої.

На думку автора, дані методичні рекомендації допоможуть:

- сформулювати уявлення про нормативно-правову базу сертифікації кваліфікації «Сертифікований медичний представник» у Федеративній Республіці Німеччини;
- з'ясувати загальну характеристику змісту професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччини;
- отримати необхідні знання про дидактичні засади професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччини;
- розібратись у формах і методах професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччини;
- усвідомити принципи професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччини;
- ознайомитися з роллю професійних асоціацій у становленні і подальшому розвитку професії медичного представника в зарубіжних країнах.

Запропоновані методичні рекомендації можуть слугувати змістовим підґрунтям для науковців, науково-педагогічних працівників закладів вищої медичної і післядипломної освіти для:

- розроблення освітньо-професійних та освітньо-наукових програм для підготовки магістрів і докторів філософії;
- розроблення професійного стандарту;
- підготовки пакета документів для внесення зазначеної професії в Національний Класифікатор професій;
- подальших наукових досліджень.

*Петренко Л.М.,  
доктор педагогічних наук, професор*

## §8

### Природничі та медичні науки

1. У частині іспиту, що включає природничі та медичні науки, складають екзамени з таких предметів:

- a) загальні основи хімії, фізики та біології;
- b) анатомія і фізіологія, патологія;
- c) фармація, включаючи загальну фармакологію;
- d) спеціальна фармакологія з побічними ефектами та протипоказаннями;
- e) біохімія.

2. До предмета «Загальні основи хімії, фізики та біології» входять:

- a) загальна хімія;
- b) органічна хімія;
- c) фізичні величини та їхнє визначення;
- d) будова і функції клітини;
- e) поєднання клітин з утворенням функціональних одиниць;
- f) розвиток організмів.

3. До предмета «Анатомія і фізіологія, патологія» зараховують:

- a) кістково-м'язова система як функціональна одиниця;
- b) травна система;
- c) дихання та органи дихання;
- d) кров і лімфа;
- e) серце;
- f) кровоносна система й лімфатична системи;
- g) сечостатева система;
- h) нервова система;
- i) органи чуття;
- j) шкіра;
- k) гормони;
- l) загальна патологія.



- k) структура та особливості ринку медичних препаратів та фармацевтичні асоціації – 10 годин;
- l) правові питання – 25 годин;
- m) бізнес та економіка, обробка даних та маркетинг – 95 годин;
- n) загальна розмовна психологія з вправами – 100 годин.

## §5

### Сертифікат (свідоцтво) учасника

За умови систематичного відвідування курсів видається сертифікат (свідоцтво) про участь у курсах подальшої підготовки.

### Частина третя

#### Іспит

## §6

### Вимоги для допуску

1. До іспиту допускаються кандидати, які закінчили підготовчі курси, згідно з пунктом 1 §1.
2. Коли передумови пункту 1 не виконуються, кандидат також може допускатися до іспиту, якщо він надасть сертифікати або іншим способом підтвердить, що здобув знання та набув навички, які обґрунтовують його допуск до іспиту.

## §7

### Зміст та структура іспиту

1. Іспит складається з таких частин:
  - a) природничі та медичні науки;
  - b) юридичні та економічні науки.
2. Частина іспиту можуть складатися кандидатом у задовільному порядку і в різний час. Але заключна частина іспиту може складатися лише протягом року після початку складання попередньої.

## РОЗДІЛ 1 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МЕДИЧНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ У ФЕДЕРАТИВНІЙ РЕСПУБЛІЦІ НІМЕЧЧИНИ

У результаті дослідження виявлено, що підготовка медичних представників у Німеччині здійснюється в системі безперервної освіти, характеризується терміном «освіта дорослих» і регламентується Законом «Про професійне навчання» (Berufsbildungsgesetz) [14].

У зазначеному документі розрізняють два типи регламентованого подальшого навчання – професійне навчання (професійна підготовка, підвищення кваліфікації) та професійна перепідготовка (отримання іншої професії). При вивченні цього закону з'ясовано, що професійне навчання, зазвичай, включає закінчене професійне навчання або наявний досвід роботи, або те й інше. У професійному навчанні розрізняють підвищення кваліфікації (Aufstiegsfortbildung), що забезпечує кар'єрне просування, спрямоване на розвиток професійної компетентності. Організація професійного навчання регулюється постановами Федерального міністерства освіти і науки на загальнодержавному рівні.

### 1.1. Історико-педагогічний аналіз професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччині

Висвітлюючи історію Німеччини і розвиток науки в ній, М. Ленгвейлер (Martin Lengwiler) та Ж. Мадараш (Jeannette Madarász) [19], В. Фрідман (Walter A. Friedman) [22] характеризують провідну

роль медичних представників у комунікації з лікарями. Підкреслюючи важливість цих фахівців, вони зазначають, що фармацевтичні компанії витрачають на розвиток медичних представників і їхню діяльність основну частину кошторису, порівняно з рекламою лікарського засобу. Як засвідчує історико-педагогічний аналіз наукової літератури, професійна підготовка медичних представників у Німеччині розпочалась у період створення різних освітніх об'єднань як перших інституціолізованих форм освіти дорослих для успішного розвитку країни (1870-1918) й активно розвивалась у часи існування Веймарської республіки (1918-1933). Саме тоді (1899) було засновано Союз народних курсів викладачів вищів німецької держави (Verband für volkstümliche Kurse von Hochschullehrern des Deutschen Reiches). 1913 року зареєстрували майже 8000 освітніх об'єднань у Спілці за поширення народної освіти, що було найбільшим європейським об'єднанням для народної освіти [9].

Історики зазначають, що професійне навчання медичних представників тісно пов'язувалося з медичною освітою в Європі (АМЕЕ) та діяльністю європейської асоціації. Ідея створення останньої народилася під час ділових зустрічей та обговорень групою провідних учених із представниками Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) щодо проблем модернізації процесів викладання/навчання в медичних закладах освіти. Основною метою асоціації визначено вплив на розвиток і якість медичної освіти. До неї залучалися викладачі закладів вищої медичної освіти – члени АМЕЕ. Упроваджуючи інновації в медичній освіті не тільки в Європі, але й у всьому світі, ця міжнародна організація значною мірою впливала на підготовку медичного персоналу, серед інших і медичних

Професійна підготовка, зазначена в 1, повинна бути відповідною професійною підготовкою у сфері природничих наук, медицини чи комерційної сфери, що регулюється федеральним законом або законом федеральної землі. Види діяльності під час професійної практики, зазначеної в 1, повинні бути корисними для професійної підготовки до роботи фармацевтичного представника.

2. Якщо передумови пункту 1 не виконуються, кандидат також може допускатися до проходження курсів подальшої підготовки, якщо підтвердить, надавши сертифікати або інші документи, що він здобув знання та набув навички, які виправдовують його зарахування на курси подальшої підготовки.

#### §4

#### Тривалість і зміст курсів подальшої підготовки

1. Курси подальшої підготовки зазвичай мають об'єм 1 000 академічних годин і тривають, за очної форми навчання, зазвичай, 12 місяців.

2. На курсах подальшої підготовки викладаються такі навчальні предмети в кількості годин, визначених чинними інструкціями:

- a) загальні основи хімії та фізики – 60 годин;
- b) загальна біологія – 30 годин;
- c) анатомія і фізіологія – 200 годин;
- d) загальна патологія – 30 годин;
- e) загальна медична мікробіологія і паразитологія – 40 годин;
- f) біохімія – 80 годин;
- g) загальна фармакологія – 60 годин;
- h) спеціальна фармакологія із супутніми захворюваннями та перебігом хвороб – 240 годин;
- i) фармація – 20 годин;
- j) система охорони здоров'я у Федеральній Республіці Німеччині – 10 годин;

## §2

### Мета подальшої професійної підготовки та її завершення

1. Згідно з пунктом 1 §1, здобуті знання та набуті навички, під час професійного навчання та подальшої професійної практики слід поглиблювати та доповнювати завдяки курсам подальшої підготовки (підвищення кваліфікації).

2. Кваліфікаційний екзамєн фармацевтичного представника повинен визначити, чи має кандидат необхідні знання, навички й досвід для виконання таких завдань фармацевтичного представника:

а) професійно, критично і в повному обсязі інформувати медичних працівників про медичні препарати (ліки) з дотриманням чинних законодавчих положень;

б) фіксувати інформацію медичних працівників про побічні ефекти та протипоказання, а також інші ризики, пов'язані із вживанням медичних препаратів, і письмово повідомляти про них замовника.

3. При успішно складеному іспиті кандидат здобуває кваліфікацію сертифікованого фармацевтичного представника.

### Частина друга

#### Курси подальшої підготовки

## §3

### Зарахування на курси подальшої підготовки

1. На курси подальшої підготовки зараховується той, хто може документально підтвердити:

а) успішне завершення шкільної освіти в межах підготовки до вступу до університету, закінчену професійну підготовку та має принаймні один рік професійного досвіду;

б) завершення середньої освіти, закінчену професійну підготовку та має принаймні три роки професійного досвіду.

представників. І вже на початку XXI століття АМЄЕ стала найвпливовішою організацією в галузі медичної освіти в усьому світі [3].

Варто зазначити, що розвиток медичної освіти в Німеччині весь час відбувався в річищі змін і тенденцій розвитку медицини в європейських країнах. Про це свідчать розглянуті й проаналізовані нами основні положення доповіді Королівської комісії з медичної освіти у Великій Британії. Починаючи з 1968 року, у Європі активно впроваджувались інновації в цій галузі, на що вказують оприлюднені стратегії далекосяжних змін у магістратурі та аспірантурі закладів вищої освіти європейських країн, зокрема і Федеративної Республіки Німеччини. Особлива увага була приділена безперервній медичній освіті за всіма напрямками цієї галузі. Крім того, Королівська комісія ініціювала зміни в медичних навчальних програмах, що вплинуло на організацію підготовки медичного персоналу, модернізацію методів, способів і технологій навчання. Вона також стимулювала створення 1972 року першого в Європі Центру медичної освіти на факультеті медицини Університету Данді в Шотландії, який того часу очолював терапевт і ендокринолог доктор Рональд Харден.

Саме зростаючий інтерес до підготовки фахівців у галузі охорони здоров'я актуалізував необхідність упровадження в Центрі інноваційних методів навчання та розроблення методик оцінювання рівня сформованості професійної компетентності медичного персоналу. Лікарі, які викладали в Центрі, були готові до обміну інформацією та досвідом з викладачами інших медичних шкіл із різних країн, мотивуючи їх до створення національних асоціацій викладачів закладів вищої медичної освіти. Першу з таких асоціацій – Асоціацію з вивчення медичної освіти (ASME) – створили 1968 року у

Великобританії за ініціативи професора Джона Елліса, яка незабаром почала розвиватися завдяки проведенню нарад і публікаціям, у яких брали участь викладачі закладів вищої медичної освіти з різних європейських країн.

Отже, медична освіта в європейських країнах започатковувалася завдяки громадській ініціативі (ініціатива знизу, від професійних асоціацій і викладачів медичних дисциплін), що відповідає принципу децентралізації. Якщо цей процес розглядати на державному рівні, то він відповідає принципу субсидіарності – організаційному і правовому принципу, згідно з яким проблеми якості підготовки медичних працівників, з них медичних представників, розв'язувалися на «найнижчому, малому або віддаленому від центру рівні, на якому їхнє вирішення можливе й ефективне» [6].

У контексті заявленої теми доцільно наголосити на тому, що фармацевтичні компанії завжди були й залишаються ініціаторами й спонсорами розвитку медицини, за їхньої участі створюються матеріально-технічні, організаційно-педагогічні умови професійної освіти і навчання фахівців різних медичних спеціальностей. Їхній комунікаційний вплив на цю галузь у різних країнах є очевидним, а сприяння поширенню медичних знань, підвищенню ефективності діагностики і терапії, наповненню медичних бюджетів, від чого, безумовно, виграють пацієнти, не викликає сумніву [4]. Така соціальна позиція фармацевтичних компаній у другій половині ХХ століття сприяла організації центрів медичної освіти, мережі формальних курсів з методики навчання, створення наукових і методичних журналів за медичними спеціальностями та напрямками медичної галузі, у яких також висвітлювалися різні аспекти медичної освіти.

## ДОДАТОК А

(переклад Л.А. Антонюк)

Федеральний законодавчий вісник (ФЗВ), 1978, частина 1, №24 – видано: Бонн, 12 травня 1978 р.

### **Положення про подальшу професійну підготовку для здобуття кваліфікації «Сертифікований фармацевтичний представник» від 2 травня 1978 р.**

На підставі пункту 2 §46 Закону «Про професійну освіту» від 14 серпня 1969 р. (ФЗВ 1 с. 1112), до якого було внесено зміни згідно з §24 Закону від 24 серпня 1976 р. (ФЗВ 1 с. 2525), та з урахуванням §28 Закону «Про сприяння учнівству» від 7 вересня 1976 р. (ФЗВ 1 с. 2658), за погодженням з федеральним міністром з питань молоді, сім'ї й здоров'я та з федеральним міністром економіки постановляється:

#### **Частина перша**

#### **Подальша професійна підготовка (професійний розвиток)**

#### **§1**

#### **Сфера застосування**

1. Для підготовки до сертифікаційного екзамену фармацевтичних представників компетентний орган може проводити (або дозволити проводити) курси підготовки відповідно до §§ 3-5.

2. Щоб пересвідчитись, що в ході подальшої професійної підготовки для здобуття кваліфікації «Сертифікований фармацевтичний представник» кандидат здобув відповідні знання, навички і досвід, компетентний орган може провести іспит відповідно до §§6-12.

## ДОДАТКИ

Хоча в другій половині минулого століття ще не було чітко сформульованих конкретних освітніх вимог до представників з продажу лікарських засобів і медичних товарів, більшість із цих фахівців у європейських країнах, зокрема в Німеччині, мали того часу ступінь чотирирічного бакалавра з медицини. Більшість з них отримали наукові ступені і це забезпечувало високий рівень професіоналізму. Глибоке володіння знаннями про пропонований лікарський засіб – його фармацевтичні властивості, клінічні характеристики, взаємодію з іншими лікарськими засобами, особливості застосування, побічні дії тощо – давало змогу ефективно вибудовувати комунікацію з лікарями. Водночас для бакалаврів медицини, які претендували на вакантне місце медичного представника, вступним випробуванням передбачалося написання курсової роботи з біології, хімії та статистики. Обов'язковим був і бізнес-тренінг для збільшення продажів і розвитку навичок ведення перемовин, тобто намітилася тенденція до професійного навчання безпосередньо у фармацевтичній компанії [2].

За результатами аналізу наукових праць з'ясовано, що зараз медичні представники, які отримали дипломи зі спеціальності «Організація та управління охорони здоров'я» (МВА) або мають науковий ступінь, є надпривабливими для роботодавців – фармацевтичних компаній і їхніх представництв. Аналіз публікацій у різних зарубіжних виданнях і практика роботи в іноземних представництвах показують, що нині більшість фармацевтичних компаній навчають додатково на робочому місці нових медичних представників, а також відшкодовують витрати за їхнє навчання в галузі фармації та медицини в системі формальної освіти. Вираженою є тенденція до впровадження

концепції «організації, що навчається» (розвиває власну професійну компетентність упродовж усього життя для підвищення результативності роботи з продажу лікарських засобів), що свідчить про усвідомлення ролі безперервної освіти в побудові власної кар'єри, опануванні різними компетенціями.

У європейських країнах (Німеччина не є винятком) передбачена добровільна сертифікація медичних представників для отримання статусу сертифікованого національного фармацевтичного представника (CNPR). Ця процедура здійснюється через Національну асоціацію фармацевтичних представників. Для отримання сертифіката кандидату необхідно пройти курс акредитованої програми навчання (пропонується в Інтернеті – дистанційно або в коледжах по всій країні), а також потрібно скласти іспит зі здобутих знань [20].

Отже, професійне навчання медичних представників тісно пов'язувалося з медичною освітою в Європі (АМЕЕ) та діяльністю європейської асоціації, яку створили з ініціативи групи провідних учених і представників Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ). Ця ідея народилася під час ділових зустрічей і обговорень шляхів розв'язання проблем модернізації процесів викладання/навчання в закладах медичної освіти. Основною метою асоціації визначено вплив на розвиток і якість медичної освіти.

lehrgaenge/weiterbildungspruefungen/pharmareferent-1827706 (datum der Bewerbung: 18.12.2020).

18. Kade J., Nittel D., Seittel W. Grundriss der Pädagogik /Erziehungswissenschaft: Einführung in die Erwachsenenbildung / Weiterbildung: BD 11. Kohlhammer, 2007. 236 s.

19. Lengwiler M., Madarász J. Das präventive Selbst: Eine Kulturgeschichte moderner Gesundheitspolitik. Bielefeld, 2010. 390 s. DOI: <https://doi.org/10.14361/transcript.9783839414545>. (datum der Bewerbung: 10.08.2020)

20. National Association of Pharmaceutical Sales Rep Information. National Association of Pharmaceutical Sales Representatives. URL: <https://www.napsronline.org/info/> (last access: 10.02.2019)

21. Pharmareferenten Verordnung §1 und 2, vom 02.05.1978, BGBl. I, S. 600, <http://bdp-pharmaberater.de/11173-2/>.

22. Walter A. Friedman. Birth of a Salesman: The Transformation of Selling in America. Cambridge: Harvard University Press, 2004. 356 p.

8. Педагогика и психология высшей школы: учеб. пособ. Авт. кол. М.В. Буланова-Топоркова и др. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. 544 с.

9. Тихаева В.В. Становление и развитие системы дополнительного образования взрослых в Германии: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01. Волгоград, гос. техн. ун-т. Волгоград, 2016. 209 с.

10. Фіцула М.М. Педагогіка вищої школи: навч. посіб. Київ: Академвидав, 2006. 352 с. (Альма-матер).

11. Adam D. Der/die «Gepfufte(r) Pharmareferent/in». Berufsbild Pharmareferent. URL: <http://bdp-pharmaberater.de/11173-2/> (datum der Bewerbung: 18.12.2020).

12. Arnold R. Erwachsenenbildung: Eine Einfuhrung in Grundlagen, Probleme und Perspektiven. Schneider Verlag, 2006. 296 s.

13. Berufsbildungsgesetz / Bundesministerium der Justiz und fur Verbraucherschutz. Bundesamt fur Justiz. URL: [www.gesetze-im-internet.de](http://www.gesetze-im-internet.de/bbfg/) (datum der Bewerbung: 13.08.2020).

14. Bundesministerium der Justiz und fur Verbraucherschutz. Bundesamt fur Justiz. URL: [www.gesetze-im-internet.de](http://www.gesetze-im-internet.de/bbfg/).

15. Faulstich P., Zeuner Ch. Erwachsenenbildung: eine handlungsorientierte Einfuhrung in Theorie, Didaktik und Adressaten. Juventa, 2006. 272 s.

16. Federal Ministry of Education and Research. URL: <https://www.bmbf.de/en/information-material.php> (datum der Bewerbung: 13.08.2020).

17. Gepfufte(r) Pharmareferent/in / IHK Giefen-Friedberg. URL: <https://www.giessen-friedberg.ihk.de/geschaeftsbereiche/bildung/seminare->

## 1.2. Нормативно-правове забезпечення професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччині

Професійна підготовка медичних представників у Федеративній Республіці Німеччині тісно пов'язана із системою освіти дорослих, якій з боку держави, комерційних, конфесійних, благодійних, торгових і ремісничих громадських організацій надається великого значення. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне акцентувати увагу на вивченні і виокремленні організаційно-правових аспектів професійної підготовки медичних представників фармацевтичних компаній. Для цього варто проаналізувати результати досліджень історичних витоків розвитку системи освіти дорослих, зокрема в післявоєнний період (1945-1990).

Як зазначає В. Тихаєва, тоді активно ухвалювалися законодавчі акти, які визначили положення освіти дорослих як невід'ємного складника системи німецької освіти, формувались основи сучасної системи освіти дорослих [9]. За результатами її дослідження нами сформовано хронологічну послідовність ухвалення нормативно-правових документів у Німеччині, спрямованих на розвиток системи освіти дорослих, згідно з якими і здійснювалася професійна підготовка медичних представників (таблиця 1.1).

Отже, встановлено, що підготовка медичних представників у Федеративній Республіці Німеччині здійснюється в системі безперервної освіти і характеризується терміном «освіта дорослих», регламентованої Законом «Про професійне навчання» (Berufsbildungsgesetz) [14]. У зазначеному документі розрізняють два типи регламентованого подальшого навчання – професійне навчання (професійна

підготовка, підвищення кваліфікації) та професійна перепідготовка (здобуття іншої професії). При вивченні цього закону з'ясували, що професійне навчання, зазвичай, включає закінчене професійне навчання або наявний досвід роботи, або те й інше. У професійному навчанні розрізняють підвищення кваліфікації (Aufstiegsfortbildung), що забезпечує кар'єрне просування, спрямоване на розвиток професійної компетентності.

Таблиця 1.1

**Аналіз нормативно-правових документів,  
ухвалених у Федеративній Республіці Німеччині,  
зі становлення системи освіти дорослих  
(розроблено автором за [9])**

Назва документа	Рік ухвалення	Головна ідея	Примітка
Заключення німецького комітету з виховання і освіти (Das Gutachten des Deutschen Ausschusses für das Erziehungs- und Bildungswesen)	1960	Освіченою людиною у дорослому співтоваристві стає той, хто живе в постійному прагненні усвідомити себе в суспільстві і світі та діяти відповідно	Документ став першим кроком на шляху до так званого «реалістичного повороту» («realistische Wende») в галузі освіти дорослих (Erwachsenenbildung) і додаткової освіти (Weiterbildung); рекомендовано державне визнання і підтримку освіти дорослих як невід'ємну частину освіти

**Список використаних джерел**

1. Білоусова Н.А. Професійна підготовка медичних представників у фармацевтичних компаніях Федеративної Республіки Німеччини: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04. Нац. авіац. ун-т, МОН України, Київ, 2021. 218 с. URL: <https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/48804>
2. Білоусова Н.А. Професійне навчання медичних представників у зарубіжних фармацевтичних компаніях. *Вісн. Глухів. нац. пед. ун-ту імені О. Довженка. Педагогічні науки*: зб. наук. пр. Глухів. нац. пед. ун-т імені О. Довженка. Глухів, 2018. Вип. 2, ч. 2. С. 253–260. DOI: 10.31376/2410-0897-2018-2-37-253-260
3. Білоусова Н. Роль асоціацій в професійній підготовці медичних представників у Федеративній Республіці Німеччині та Австрії. *Педагогічна компаративістика і міжнародна освіта 2020: глобалізований простір інновацій*: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Київ, 28 трав. 2020 р.). Ін-т педагогіки НАПН України. Київ: Біла Церква: Авторитет, 2020. С. 323–325. DOI: <https://doi.org/10.32405/978-966-97763-9-6-2020>
4. Бударина Т.Н. Професійна роль медичного представника фармацевтичної компанії : автореф. дис. ... канд. мед. наук : 14.00.52 / Волгоград. гос. мед. ун-т. Волгоград, 2008. 26 с.
5. Волкова Н.П. Педагогіка: посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Видав. центр «Академія», 2001. 576 с.
6. Квітка С.А. Принцип субсидіарності та процеси децентралізації в Україні. *Аспекти публ. упр.* 2015. №4. С. 28–35.
7. Мойсеюк Н.Є. Педагогіка: навч. посіб. Київ: ВАТ «КДНК», 2001. 608 с.



– запровадити інститут менторства для професійної підготовки медичних представників на робочому місці, заохочувати для цього співробітників з великим досвідом роботи, проводити коуч-сесії;

– практикувати відрядження до зарубіжних компаній для вивчення досвіду роботи з організації професійної підготовки медичних представників з подальшим його узагальненням і впровадженням;

– стимулювати подальше навчання медичних представників у системі формальної і неформальної освіти, участь у науково-дослідній роботі, ініціативи з підвищення якості професійної діяльності і розвитку структурних підрозділів компанії.

На рівні громадських організацій (професійних асоціацій):

– розвивати взаємодію з державними органами управління, фармацевтичними компаніями щодо участі в розробленні та обговоренні нормативних документів із професійного саморегулювання, формування й апробації правил і стандартів професійної діяльності медичних представників, створення професійних рад з розвитку кваліфікацій і сертифікації медичних представників;

– виявляти активність у створенні професійних рад із розвитку кваліфікацій.

На особистісному рівні медичним представникам:

– цілеспрямовано розвивати власні професійні якості і професійну компетентність завдяки самоосвіті, у системі підвищення кваліфікації, післядипломної і неформальної освіти;

– планувати власний кар’єрний розвиток;

– проявляти громадянську позицію і брати активну участь у розбудові системи сертифікації медичних представників.

Програма «Народний інститут, його положення і завдання в освіті» (Die Volkshochschule, ihre Stellung und Aufgabe im Bildungswesen)	1963	Надано офіційну назву цільовим групам народних інститутів	Унормовано зміну призначення народних інститутів; ужито заходів щодо зростання безробіття, підвищення попиту на кваліфіковану робочу силу
Положення і завдання народного інституту (Stellung und Aufgabe der Volkshochschule)	1966	Посилення професійної спрямованості програм	
Структурний план (Strukturplan) німецької ради з освіти	1970	Розвиток освіти дорослих як самостійної галузі освіти.	Освіта дорослих розглядається як четвертий сектор (der quartäre Sektor) після першого (початкова школа), другого (середня школа), третього (професійна і вища освіта) або «четверта колона» (die vierte Säule) системи освіти
Загальний план освіти (der Bildungsgesamtplan) комісії Федеральних Земель (Bundesländer-Kommission)	1973	Систему освіти дорослих визначено як єдину комплексну систему, що включає всі ланки, починаючи від початкової освіти і завершуючи освітою дорослих	
Закон «Про захист учасників дистанційного	1976	Про порядок здійснення дистанційного	Законом передбачається платне й

навчання» (FernUSG)		навчання та про договірні зобов'язання його суб'єктів	безкоштовне навчання, визначаються права та обов'язки суб'єктів, форма і зміст договору
Положення про подальшу професійну підготовку для отримання кваліфікації «Сертифіковани й фармацевтичний представник»	1978		
Закон «Про сприяння безперервному професійному навчанню» (AFBG)	1996	Надання фінансової підтримки учасникам освіти дорослих	Фінансове забезпечення витрат на підвищення кваліфікації та засоби існування людини на цей період
Закон «Про професійну освіту і навчання» (Berufsbildungsgesetz (BBiG))	2005	Визначення порядку й організації професійної підготовки, підвищення кваліфікації, професійної перепідготовки	Професійна підготовка – це здобуття знань, набуття умінь і навичок як основи для формування професійної спроможності, необхідної для реалізації кваліфікованої професійної діяльності в

з урахуванням світових і європейських тенденцій і впроваджувати їх в освітній процес;

– вивчити й узгодити понятійно-категоріальний апарат теорії і методики професійної освіти німецької й української педагогічної науки в галузі професійної підготовки кадрів для вітчизняної фармацевтичної і медичної галузей;

– розвивати партнерську взаємодію з фармацевтичними компаніями та їхніми представництвами, асоціаціями медичних і фармацевтичних працівників для оновлення освітніх програм на компетентнісній основі, подальшого розвитку дуальної форми навчання з метою збільшення практичного компонента професійної підготовки, гнучкості і варіативності навчальних програм;

– запроваджувати в освітній процес системний, компетентнісний, синергетичний і акмеологічний підходи, які передбачають розвиток у студентів і слухачів курсів підвищення кваліфікації здатності навчатись упродовж усього життя, використовувати інноваційні методи і форми навчання, самонавчання і саморозвитку, інформаційно-комунікаційні і цифрові технології, організувати роботу в команді, що посилить їхню мобільність на ринку праці, забезпечить можливість набувати нові компетенції без здобуття другої вищої освіти.

На локально-виробничому рівні вітчизняним фармацевтичним компаніям, фармацевтичним представництвам зарубіжних компаній:

– урахуваючи тенденції розвитку професійної освіти і навчання, неперервної освіти й освіти дорослих, планувати й організувати навчання і стажування медичних представників з огляду на індивідуальні особливості, стаж професійної діяльності тощо, для чого встановити партнерську взаємодію із закладами вищої і післядипломної освіти, науковими установами;

залученням усіх зацікавлених осіб (роботодавців, наукових установ, громадськості) для розроблення освітніх програм, навчально-методичного супроводу, стандартів оцінювання результатів навчання, присвоєння здобувачам професійних кваліфікацій, оцінювання відповідності отриманих професійних кваліфікацій працівників, випускників закладів освіти; проведення процедур підтвердження результатів неформального професійного навчання; формування єдиних критеріїв оцінювання компетентностей здобувачів професійних кваліфікацій, незалежно від шляхів (формальна чи неформальна освіта, неформальне чи інформальне (спонтанне) навчання) їх отримання; а також для професійної орієнтації населення, з них учнів і студентів закладів освіти, працівників і безробітних;

– включити в Пріоритетні напрями (тематика) наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок НАПН України актуальні проблеми щодо професійного розвитку медичних представників в умовах інтеграції медичної освіти в європейське освітнє середовище вищої освіти, виявлення організаційно-педагогічних умов професійної підготовки медичних представників у фармацевтичних компаніях, у системі післядипломної освіти тощо;

– дослідити перспективи підготовки в закладах вищої медичної освіти тренерів (викладачів) з професійної підготовки медичних представників на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти, у системі післядипломної освіти і підвищення кваліфікації, професійної освіти і навчання на виробництві.

На організаційно-педагогічному рівні закладам вищої освіти, науково-дослідним установам:

– досліджувати й обґрунтовувати інноваційні методологічні й методичні підходи до структурування навчальних програм, добору змісту, проектування технологій навчання майбутніх медичних представників

			мінливому світі; забезпечує набуття необхідного професійного досвіду. Підвищення кваліфікації – спрямоване на розвиток професійної компетентності фахівця, підвищення рівня його професіоналізму завдяки подальшому навчання. Професійна перепідготовка призначена для здобуття знань, набуття умінь, навичок і здатностей у новій сфері професійної діяльності
Розпорядження про присвоєння кваліфікації «Сертифікований фармацевтичний представник»	2007	Підвищення кваліфікації для подальшого кар'єрного зростання. Затверджено Положення про присвоєння	Ухвалене на підставі п. 53.1 у поєднанні з п. 2 Закону «Про професійну освіту і навчання». Визначає мету сертифікації, кваліфікаційні

		кваліфікації «Сертифікован ий фармацевтичн ий представник»	напрями (стандарт), порядок проведення іспитів
Наказ про проведення іспиту на присвоєння кваліфікації сертифікованого фармацевтичного представника (Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss Geprüfter Pharmareferent/ Geprüfte Pharmareferenti)	2007	Порядок та умови проведення іспиту, оцінювання рівня підготовки сертифікованого медичного представника	Затверджено: кваліфікаційні галузі, за якими фахівець допускається до складання іспиту на кваліфікацію «Сертифікований медичний представник»; навчальний план професійної підготовки медичних представників фармацевтичних компаній; шкалу оцінювання результатів кваліфікаційного іспиту на отримання кваліфікації «Сертифікований медичний представник»

Варто зазначити, що професія медичного представника в Німеччині має офіційне визнання. І це закріплено на законодавчому рівні. Так, Положення про подальшу професійну підготовку для здобуття кваліфікації «Сертифікований фармацевтичний представник» розробили 1978 року (Додаток А). До

фармацевтичній галузі, системі вищої та післядипломної медичної освіти, підвищення кваліфікації та неформальній освіті;

– ініціювати розроблення Концепції професійної підготовки медичних представників, яким належить провідна роль у встановленні і підтриманні комунікаційних зв'язків із лікарями і пацієнтами, промоції лікарських засобів і препаратів на фармацевтичному ринку;

– скориставшись досвідом Федеративної Республіки Німеччини, розробити Положення про сертифікацію медичного представника як зовнішнього оцінювання його кваліфікації, що здійснюється завдяки незалежному кваліфікаційному екзамєну.

На науково-педагогічному рівні медичним закладам вищої освіти, науковим установам рекомендовано:

– з огляду на широкі автономні права закладів вищої освіти розглянути можливість започаткування підготовки медичних представників на другому (магістерському) та третьому (освітньо-науковому) рівнях, залучивши для розроблення освітньо-професійних та освітньо-наукових програм представників фармацевтичного бізнесу (роботодавців), громадські організації (асоціації), науково-дослідні установи галузевих академій наук (медичної і педагогічної);

– ініціювати розроблення стандартів професійної підготовки медичних представників вітчизняних фармацевтичних компаній на основі нормативних документів, якими визначається формування професійних стандартів («Порядок розроблення та затвердження професійних стандартів», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 31.05.2017 р. №373 та «Методика розроблення професійних стандартів», затверджена Наказом Міністерства соціальної політики України від 22.01.2018 р. №74) із

Вивчення й узагальнення досвіду професійної підготовки медичних представників фармацевтичних компаній Федеративної Республіки Німеччини вказує на доцільність його творчого використання в Україні на державному, науково-педагогічному, організаційно-методичному, локально-виробничому та особистісному рівнях і на рівні громадських організацій (професійних асоціацій).

На державному рівні органам державного управління освітою, охорони здоров'я, соціальної політики та економічного розвитку, науково-дослідним установам, асоціаціям фармацевтичних компаній і працівників рекомендовано:

- сприяти активній участі у Форумі медичної освіти для професорсько-викладацького складу медичних закладів освіти та представників інших професій системи охорони здоров'я, зорієнтованих на підготовку компетентних лікарів та іншого медичного персоналу, включаючи медичних представників, для розв'язання глобальних проблем охорони здоров'я та розвитку неперервної медичної освіти в ХХІ столітті, який проводиться під егідою Асоціації медичної освіти в Європі (АМЕЕ);

- проаналізувати та привести у відповідність до європейських підходів кваліфікаційні вимоги до фахівців, які працюють у вітчизняних фармацевтичних компаніях і зарубіжних фармацевтичних представництвах в Україні за посадами і професіями, що за функціональними обов'язками відповідають посаді медичного представника та внести цю професію до Національного класифікатора згідно із Міжнародною стандартною класифікацією з ISO-08;

- у межах реалізації Плану заходів щодо впровадження Національної рамки кваліфікацій розробити професійний стандарт «Медичний представник» для використання у вітчизняній

розроблення законодавства щодо підготовки й унормування діяльності медичних представників залучалися різні громадські формування, зокрема асоціації, фармацевтичні корпорації, Торговельна палата, які є суб'єктами їхньої професійної підготовки. Вони завжди брали і беруть активну участь у розробленні механізмів регулювання професійної підготовки медичних представників на державному рівні. Їхня думка є вагомою при розробленні законодавства, регулювальних документів та іншої документації, з рекомендаційним характером, наприклад, щодо організації стажування, проведення тренінгів і тестування. На них частково покладена функція контролю за безпекою праці та створенням безпечних умов для роботи тощо, що є свідченням утілення принципів державно-приватного партнерства в розвиток професії медичного представника.

Результати вивчення нормативно-правової бази сучасної Німеччини свідчать, що професійне навчання медичних представників у цій країні регулюється законодавчими актами, наприклад Законом «Про регулювання сертифікації кадрів» [21], у якому відображено принципи професійної освіти, що корелюють з медичною та фармацевтичною освітою. Регулювання освітніх програм на практиці проходить відповідно до §75 Регламенту фармацевтичного представництва (Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss Geprüfter Pharmareferent/Geprüfte Pharmareferentin) [21] і Положення про визнання (сертифікація спеціаліста) спеціальності медичного представника [11].

Професійна підготовка медичних представників у Німеччині здійснюється згідно із Законом «Про професійне навчання» (Berufsbildungsgesetz) [13] та Федеральним Законом

«Про освіту» (ВВіГ в §1, п. 3), метою яких є надання можливостей особистості здобути професійні знання і набути навички, професійний розвиток з набуттям досвіду роботи за допомогою відповідної професійної практики. Законом «Про професійне навчання» затверджено список фахівців, які мають суміжні освіти, а саме: медичний представник, який має досвід роботи не менше 5 років; наукові співробітники в галузі медицини, фармакології, біології, хімії (також може бути психологія, теологія); науковий асистент із міждисциплінарними навичками в галузі хімії, фізики, інформатики, обробки даних; помічник фармацевта (асистенти провізора) і провізор; лаборанти біології, хімії та фізики; медичні, стоматологічні, ветеринарні помічники; медсестри і фельдшери; фізіотерапевти, трудотерапевти, логопеди; дієтологи; працівники в галузі охорони здоров'я; а також офісні, промислові, оптові і зовнішні торговельні працівники в хімічній, фармацевтичній або діагностичній галузі; МВА в медичних суміжних професіях (Prof. Dr. med., Dr. rer. nat., Dr. h.c. mult. Dieter Adam, München, Geprüfte(r) Pharmareferent/in) [17].

Тому на основі вивчення законодавчої бази і наукових праць, у яких висвітлено проблеми розвитку освіти дорослих, професійної освіти і навчання фахівців, підвищення їхньої кваліфікації, можна дійти висновку, що професійна підготовка медичних представників фармацевтичних компаній у Федеративній Республіці Німеччині розвивалась у контексті історичного становлення системи освіти дорослих у європейських країнах. Ці традиції активний розвивались і підтримувалися державою в повоєнні часи, починаючи від 1947 року, що детермінувалося прагненням розбудови демократичної країни.

Новий період професійної підготовки фахівців

		мерчандайзинг; замовлення препаратів для аптеки
	Технологія проведення презентації	Підготовка до презентації; структура презентації; типи запитань під час презентацій; техніки реагування та відповіді; візуальна підтримка презентації; вербальна та паравербальна поведінка при проведенні презентації; оцінка ефективності проведення презентації

Отже, у компаніях професійне навчання проводиться з медичними представниками як на початковому етапі, так і під час роботи. На початковому етапі в багатьох зарубіжних фармацевтичних представництвах для медичних представників проводять цикл тренінгів.

В Україні основними формами навчання є тренінги і коуч-сесії, які проводяться компаніями, представленими на ринку освітніх послуг, тренери яких не сертифіковані. Нині активно розвиваються дистанційні технології навчання, але в кожній компанії обираються власні форми і методи підготовки медичних представників для діяльності в умовах цифровізації економіки. У німецьких фармацевтичних представництвах до цього процесу залучені безпосередньо керівники, які проходять навчання в головних офісах.

### **3.2. Рекомендації щодо використання прогресивних ідей професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччині**

Таблиця 3.1

**Тематика навчання медичних/фармацевтичних представників підрозділів (медичних/фармацевтичних представників, регіональних менеджерів, філд-форс менеджерів) у фармацевтичних компаніях**

Напрямок	Назва програми	Короткий зміст програми
Продаж лікарських засобів і товарів медичного призначення	Ефективні продажі при роботі з лікарем	Особливості активного продажу; етапи продажу; встановлення контакту; виявлення потенціалу; питання для актуалізації потреб споживача; проведення презентації; ціна та якість медичної продукції; презентація комерційної пропозиції; властивості, переваги, вигода лікарського засобу; типові заперечення; вербальні кліше в спілкуванні з клієнтом; психографічні типи лікарів
	Візит до аптеки	Особливості активного продажу; етапи продажу; входження в контакт; моніторинг, penetрація та продажі за період асортименту лікарських засобів та препаратів-конкурентів; питання для актуалізації потреб споживача; проведення презентації; ціна та якість лікарських засобів; типові заперечення; вербальні кліше в спілкуванні з клієнтом; виявлення потенціалу та потреби фармацевтів і провізорів аптек; презентація комерційної вигоди для співробітника аптеки; властивості, переваги, вигода від пропозиції лікарських засобів;

у Німеччині розпочався після економічної кризи 50-х років. За участю наукової спільноти і громадськості підготували та ухвалили низку документів, якими здійснено валідизацію системи освіти дорослих, що швидко розвивалася – ухвалювали закони, програми, положення. У цьому контексті розвивалась і в подальшому вдосконалювалася нормативно-правова база професійної підготовки медичних представників, розроблялося науково-методичне забезпечення, упроваджувалися різні форми навчання, що вможливило легітимізацію професії медичного представника та підвищення її статусу в суспільстві. Нині професія медичного представника в Німеччині розвивається на синергетично-інтегрованій основі, передбачає наявність комплексу знань, умінь і компетенцій у різних галузях.

### **1.3. Організація професійного навчання медичних представників у Федеративній Республіці Німеччини**

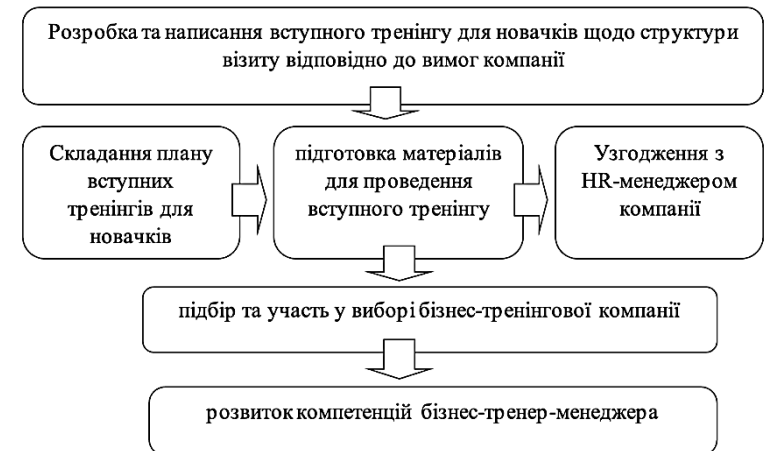
Щодо організації професійного навчання в Німеччині, то слід зауважити, що ці процеси регулюється постановами Федерального міністерства освіти і науки на загальнодержавному рівні. Цілі, зміст, порядок проведення іспитів, умови вступу, присвоєння звання, ступеня, кваліфікації визначаються Постійним комітетом Федерального інституту професійної освіти та навчання (BIBB) після обговорення і за погодженням із профільним міністерством. Послуги з професійного навчання надає велика кількість провайдерів: заклади професійно-технічної освіти, заклади вищої освіти, бізнес-компанії, палати (наприклад, торговельні), асоціації роботодавців і підприємців, серед них і

підприємства, організації й установи – для своїх працівників. Однак іспити проводяться компетентними органами. Нині на федеральному рівні існує майже 200 таких кваліфікацій, 170 з них – магістерські ступені.

Для фармацевтичної галузі підготовка фахівців здійснюється за двома формами навчання – очною і заочною з елементами дистанційного навчання, а практичні навички формуються безпосередньо на робочих місцях – в аптеках, лікувально-профілактичних закладах і на фармацевтичних виробництвах. Розроблення й ухвалення нормативно-правової бази діяльності медичних представників на міжнародному і державному рівнях указує на необхідність удосконалення практики їхньої роботи, взаємодії з лікарями та пацієнтами.

Відповідно до §53 п. 1, п. 2 Закону «Про професійну підготовку» від 23 березня 2005 року (BGBl I, стр. 931), пункт 1, стаття 232 від 31 жовтня 2006 року (BGBl. 2407) внесли поправки, які ухвалило та затвердило Федеральне міністерство освіти та наукових досліджень після консультації з Радою Федерального інституту освіти (Bundesinstitut) за узгодженням із федеральним Міністерством охорони здоров'я і Міністерством економіки і технологій. Кваліфікація «Сертифікований медичний представник» надається після успішного складання іспитів, які потребують:

- проходження перевірки знань у галузі медицини та природничих наук;
- підтвердження медичного або бізнес-тренінгу в галузі фармацевтичного маркетингу;
- знань фармакології, фармакотерапії та основ надання медичних послуг;



**Рис. 3.7. Порядок написання вступного тренінгу для медичних представників без досвіду роботи у фармацевтичній компанії (розроблено автором)**

Узагальнюючи досвід роботи фармацевтичних компаній з питань використання тренінгу як основної форми професійного навчання медичних представників нами систематизовано найпоширенішу тематику та розроблено навчальні програми, які можуть використовуватись як у фармацевтичних компаніях, так і в закладах вищої освіти (табл. 3.1).

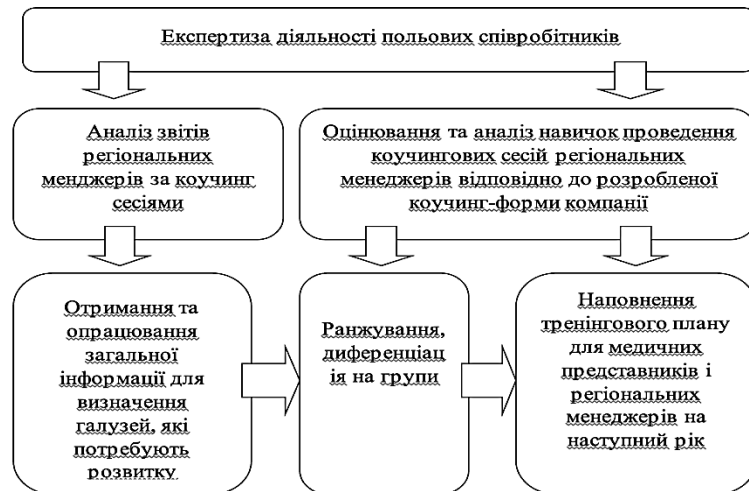


Формою реалізації роботи є відпрацювання бізнес-тренером фармацевтичної компанії професійних навичок у медичних представників і регіональних менеджерів компаній. Останні відпрацьовують власні навички в процесі роботи (із клієнтом: лікар або фармацевт, провізор).

За рівнями оцінювання польових співробітників для кожної компетенції фармацевтичні компанії формують динаміку розвитку представників за такими принципами:

- 1) репродуктивний (повторення створеного алгоритму);
- 2) продуктивний (долучення новаторства, раціоналізація);
- 3) творчий (принципово нові рішення, які поліпшують якість результатів роботи).

Планування роботи бізнес-тренера можна відобразити на схемі, (рис. 3.1 і 3.2).



**Рис. 3.6. Планування роботи бізнес-тренера фармацевтичної компанії (розроблено автором)**

– знань основ економіки, фармацевтичного маркетингу та принципів взаємодії із фармацевтичним ринком;

– досвіду професійної діяльності впродовж п'яти років (але не менше трьох років).

Окрім цього, кандидат на здобуття кваліфікації «Сертифікований медичний представник» має подати обґрунтування намірів для проходження тестування з метою здобуття цієї кваліфікації [16]. Допуск до іспиту для здобуття кваліфікації «Сертифікований медичний представник» може отримати той фахівець, який має диплом про медичну, комерційну професійну підготовку і щонайменше два роки професійного досвіду та підтвердив кваліфікацію за дипломом [1]. Якщо фахівець має стаж щонайменше п'яти років професійного досвіду, то йому можуть запропонувати продемонструвати знання відповідних наукових і медичних принципів з фармакології, фармакотерапії та клініфармакології, фармацевтичного права, управління охороною здоров'я та економіки, комунікації, фармацевтичного ринку, фармацевтичного маркетингу здобутих інакше. При цьому професійний досвід повинен відповідати кваліфікаційному змісту, зазначеному в [16], а також стаж, який може набуватись у сфері торгівлі чи продажу.

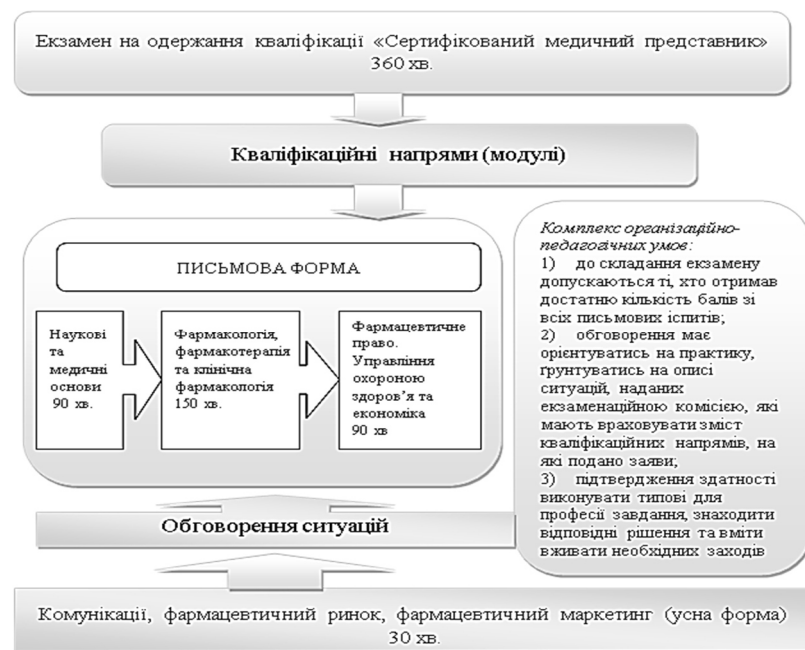
Згідно з Розпорядженням Міністерства освіти і науки Федеративної Республіки Німеччини «Про визнання кваліфікації «Сертифікований медичний представник» [16], екзамен щодо набуття кваліфікації повинен проводитися за структурно-логічною схемою, відображеною на рисунку 1.1, й обов'язково у письмовій формі за такими кваліфікаційними напрямками (модулями):

- 1) наукові та медичні основи;

2) фармакологія, фармакотерапія та клінічна фармакологія;

3) фармацевтичне право, управління охороною здоров'я та економіка;

4) комунікації, фармацевтичний ринок, фармацевтичний маркетинг.



**Рис. 1.1.** Структурно-логічна схема екзамену на здобуття кваліфікації «Сертифікований медичний представник» (розроблено автором за [16])

Завдання формуються з огляду на подані заяви у 1–3 кваліфікаційних сферах, а експертиза за четвертою кваліфікаційною сферою проводиться інтегровано в межах технічного обговорення відповідно до вимог щодо проведення кваліфікаційного іспиту. Тривалість іспиту має становити 90 хвилин для кваліфікаційної галузі «Наукові та медичні основи», 150 хвилин – для кваліфікаційної галузі «Фармакологія, фармакотерапія

здатність до їхньої реалізації) у польових співробітників зовнішньої служби компанії.

Бізнес-тренери великих фармацевтичних компаній і представництв (у невеликих фармацевтичних компаніях цю роль виконують менеджери зовнішньої служби, філдфорс-менеджери) виробляють ефективну поведінку з клієнтом, так практикуючи візит до лікаря або до аптеки. Візити або коучі (коучінг-сесії для медичних представників і регіональних менеджерів) проводяться за таким алгоритмом:

1. Оцінювання рівня компетенцій польових співробітників (неусвідомлена некомпетентність – НН, усвідомлена некомпетентність – УН, усвідомлена компетентність – УК, неусвідомлена компетентність – НК).

2. Визначення стилю управління відповідно до оцінки польових співробітників (управління – менеджер 100%/представник 0%; напрям – менеджер 80%/представник 20%; підтримка – менеджер 20%/представник 80 %; делегування – менеджер 0%/представник 100% часу).

Методи реалізації діяльності польових співробітників:

1) самостійна робота (індивідуальні плани дій і їхня реалізація, закріплення навичок за напрямом, електронне навчання);

2) набуття досвіду (обмін досвідом і рольові ігри);

3) групова робота (тренінг щодо продуктів, бізнес-тренінг);

4) індивідуальна робота (коучинг, індивідуальне консультування).

На шляху розвитку суб'єктності медичного представника важливу роль відіграє тренер. Місією тренера для компаній, як звичайно, буде: формування професійних компетенцій співробітників організації відповідно до місії та завдань компанії; навчання як цілісний елемент корпоративної культури компанії, що впливає на її розвиток; зростання майстерності польових співробітників через розвиток професійних навичок, що спонукає до зростання прибутку компанії. Тренер відпрацьовує з медичними представниками партнерський стиль клієнта, надалі акцентує увагу на ефективній поведінці з клієнтом, потім представник навчається ефективній взаємодії в самій компанії (корпоративна етика взаємодії). Тренер фармацевтичної компанії або представництва робить аналіз результатів оцінювання професійних компетенцій польових співробітників (медичні представники, фармацевтичні представники, медичні маркетологи, консультанти з дослідження ринку та вивчення суспільної думки) щодо самонавчання та зовнішнього навчання (виявлення потреби в навчанні). Навчання проводиться згідно зі стратегією компанії (складається план бізнес-тренінгів на рік). Окрім цього, бізнес-тренери беруть участь у пошуках і підборі бізнес-тренінгових компаній, оцінюють результативність бізнес-тренінгів і надають посттренінгову підтримку. Вони розробляють і проводять тренінги для новачків, презентації для співробітників компанії (в умовах змін усередині компанії), збирають аналітичну інформацію (сканування навичок продажу в медичних представників і навичок проведення коучинг-сесій у регіональних менеджерів), проводять тестування на визначення рівня мотивації й рівня розвитку професійної компетенції (знання, уміння, навички,

та клінічна фармакологія» та 90 хвилин – для кваліфікаційної галузі «Фармацевтичне право, управління охороною здоров'я та економіка». Загальна тривалість оцінювання не повинна перевищувати 360 хвилин.

Окремо визначаються умови допуску до технічного обговорення четвертого кваліфікаційного напрямку (модуля) «Комунікації, фармацевтичний ринок, фармацевтичний маркетинг». Для його проходження дозвіл отримують ті, хто отримав достатню кількість балів зі всіх письмових іспитів (кваліфікаційні напрями). Потрібно зазначити, що технічне обговорення, орієнтоване на практику, ґрунтується на описі ситуацій, наданих екзаменаційною комісією, і повинно враховувати зміст кваліфікаційних напрямів, на які подано заяви. Також однією з умов є підтвердження здатності виконувати типові для професії завдання, знаходити відповідні рішення та вміти вживати необхідні заходи. Слід довести, що підтвердження кваліфікації може перевірятись у практичній діяльності. Зазвичай технічне обговорення триває 30 хвилин, а час підготовки – не перевищувати 30 хвилин. У Розпорядженні відмічається: якщо при виконанні не більше одного письмового іспиту в кваліфікаційних сферах (модулях) є незадовільні результати, то за цією кваліфікацією пропонується усний додатковий іспит. У разі одного або декількох незадовільних письмових іспитів додатковий іспит не пропонується. Додаткове оцінювання має проводитися з урахуванням заявок і тривати не довше 20 хвилин. Оцінки письмового й усного додаткового іспиту об'єднуються в одне оцінювання. Кожен іспит оцінюється індивідуально в балах. Уважається, що іспит складений, якщо за кожен із попередніх іспитів кандидат набрав щонайменше 50 балів [1].

При оцінюванні письмових іспитів та оцінюванні технічного обговорення має виставлятися відповідна оцінка як десятковий дріб у межах від 1 до 10. Для формування загальної оцінки середнє арифметичне оцінок за письмові іспити та оцінка за технічне обговорення обчислюється як загальна кількість балів. Загальна кількість балів заокруглюється до цілого числа. Округлена загальна кількість балів виставляється як десятковий дріб у межах від 1 до 10, а оцінка зазначається словами. За підсумками іспиту присвоюється загальна оцінка.

Отже, на державному рівні Міністерством науки і освіти Федеративної Республіки Німеччини розроблено, ухвалено і використовується в практичній діяльності центрами кваліфікації та коледжами Положення, яке чітко регулює процес присвоєння кваліфікації «Сертифікований медичний представник».

полягає в тому, щоб бачити потенціал лікаря та послідовно розкривати його, виконуючи візити до лікаря або провізора (фармацевта).

Для того, щоб розкрити потенціал лікаря, варто провести кількісний (кількість пацієнтів у лікаря, які можуть лікуватися цим препаратом) і якісний аналіз (чому лікар не призначає його).

Розглянемо якісний аналіз діяльності лікаря: він не призначає хворому цього лікарського препарату. Причина: призначення препаратів-конкурентів; невміння переконати пацієнта; не призначає через виникнення побічних реакцій; рекомендує терапію, яка призначається лідером думки.

Будь-який процес, як розвиток професіоналізму медичного представника, так і його візити до лікарів і до аптеки, розвивається за спіраллю ефективності: мета → виконання дій → підготовка ресурсів → виконання → оцінка → мета.

Надалі медичним представникам пропонується відпрацювати здобуті знання за допомогою ролевих ігор, безпосередньо застосовуючи навички підготовки до візиту, збору первинної інформації (розклад прийому, лікарська установа, додаткове місце роботи та тощо), привітання, збору основної інформації та презентації лікарського засобу в лікаря/провізора/фармацевта (потреби – властивості – переваги та вигоди від призначення препарату).

На цьому етапі проведення візиту медичним представником у лікаря/провізора/фармацевта можуть виникнути деякі запитання. Найчастіше за все вони зустрічаються, якщо представник при проведенні візиту допустився деяких помилок (некоректно провів збір інформації, неправильно виявив потребу в лікарському засобі тощо).

тематикою тренінгів, яка виходить, як зазначалось вище, із потреби компанії в розвитку певних навичок персоналу для подальшого розвитку компанії. Визначаємо організаційні питання, проведення тренінгу за часом (здебільшого – 1–2 дні) та місцем.

При проведенні тренінгів з продажу лікарських засобів 10–15% часу відводиться на теорію, решта – на інтерактивну бесіду, виконання практичних завдань у workshop, інтерактивні ігри, brainstorm, дискусії, вправи в групах, де завжди висловлюється зворотний зв'язок, а тренер виступає в ролі ведучого процесу навчання. Його завданням – забезпечення розвитку і подальших змін учасників тренінгу.

Найчастіше вдосконалюються навички ведення ефективних перемовин при візитах до лікаря або провізора (фармацевта) аптеки та побудова стратегічних партнерських стосунків з ним. У професійного медичного представника повинні розвиватися три основні компетенції: організація та планування, мотивація лікаря або провізора (фармацевта) аптеки, ефективна комунікація – для того, щоб повністю розкрити потенціал лікаря або провізора (фармацевта) аптеки. Зазначимо, що потенціал лікаря – це кількість пацієнтів із певною патологією, які мають можливість оплатити терапію, зазначену в грошовому виразі за одиницю часу (тиждень, місяць, рік). Ступінь розкриття потенціалу лікаря – це процент пацієнтів з патологією та використанням цього лікарського засобу.

Досвідчені тренери вважають тренінг процесом, під час якого дехто навчається нового вміння або аспекта знань, у результаті чого переходить до усвідомленої компетентності. Але мета медичного представника в розвитку професіоналізму визначити, у якій галузі потрібно підвищити компетенції до рівня неусвідомленої компетентності. Головне завдання

## РОЗДІЛ 2

### ДИДАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МЕДИЧНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ У ФЕДЕРАТИВНІЙ РЕСПУБЛІЦІ НІМЕЧЧИНИ

#### 2.1. Семантичний аналіз наукових категорій дидактики у вітчизняній і зарубіжній літературі

Для визначення дидактичних засад професійної підготовки медичних представників фармацевтичних компаній насамперед семантично проаналізуємо поняття «дидактика» і «засади». У вітчизняних підручниках з педагогіки зазвичай наводиться хрестоматійне визначення дидактики як теорії виховання і навчання:

- дидактика – галузь педагогіки, що розробляє теорію навчання та освіти [5];
- дидактика – це педагогічна теорія навчання, яка науково обґрунтовує його зміст, методи та організаційні форми [7];
- дидактика – важлива галузь наукового знання, яка вивчає та досліджує проблеми освіти й навчання [8];
- дидактика вищої школи – галузь педагогіки вищої школи, яка розробляє теорію освіти і навчання у закладах вищої освіти, а також виховання під час навчання [10].

З результатів контент-аналізу наукової категорії «дидактика» випливає, що вітчизняні вчені не мають єдиного підходу до визначення її суті, розглядають дидактику як галузь педагогіки, педагогічну теорію і навчання, галузь наукового знання, теорію освіти і навчання, особливий педагогічний спосіб теоретичного розуміння світу. Водночас, характеризуючи цей феномен, вони найчастіше користуються науковими категоріями «освіта» і «навчання» та вказують на їхній взаємозв'язок [1].

Вивчення наукових праць німецьких учених із педагогіки свідчить про те, що дефініція «навчання» розглядається в різних контекстах, як-от:

- усебічного розгляду історичних, дидактичних, а також гносеологічних і методологічних вимірів освіти дорослих у самоорганізованих формах навчання [12];
- соціальної практики зі своїми умовами і правилами, методами та процедурами організації освітнього процесу [18];
- «професіоналізації» персоналу, когнітологічної теорії і теорії пам'яті [15].

Вивчення результатів досліджень педагогічних процесів свідчить про те, що вченими використано структурний метод, суголосний з концептуально важливими позиціями, які характеризують теоретико-методологічні основи сучасної структуралістської педагогіки Федеративної Республіки Німеччини, а саме:

- а) предметом справді наукового дослідження є взаємозв'язки, закони, правила, характерні відносини між елементами дійсності або уявними конструктами;
- б) потрібно дотримуватися вимог переважного вивчення наявних структур поняття для подальшої реконструкції історії їхнього вивчення;
- в) в основу розуміння розвитку поняття має бути покладено не діалектична суперечність, а логічні операції уявного перетворення єдиного абстрактного інваріанта;
- г) результати дослідження мають бути представлені в максимально концентрованому вигляді – у формулах, законах, правилах тощо, якими передано сенс функції.

Зрештою визначається тематика загального тренінгу для медичних представників. Це може бути «Ефективний візит медичного представника до лікаря (до аптеки)» або «Ефективна презентація», «Організація та проведення візиту до лікаря, аптеки», «Технологія проведення презентації», «Ефективна робота з ключовими клієнтами», «Ефективні продажі при роботі з лікарем» тощо.

Під ефективністю передбачається (англ. efficiency; performance; нім. Effektivität f, Wirkungsgrad m, Wirksamkeit f) – відношення корисного ефекту (результату) до витрат на його отримання; (від лат. Effectivus – діяльний, творчий) – відносний ефект, результативність процесу, операції та проекту, що визначається як відношення результату до затрат, які зумовили його отримання. Для вдосконалення фармакологічних знань щодо лікарських препаратів 2–4 рази на рік проводяться циклові мітинги (meeting – зустрічі) для медичних представників, де надається аналітична інформація щодо ринків лікарських засобів, щодо фармакології препаратів, визначається подальша стратегія розвитку компанії в цілому та на ринку України, відпрацьовується техніка проведення візитів до лікарів і до аптеки, навички ведення переговорів, навички проведення презентацій для лікарів, провізорів і фармацевтів аптек, менеджерів аптечних мереж та гуртових компаній тощо.

Отже, визначаємося з учасниками тренінгу та видом їхніх занять – медичні представники, старші медичні представники, регіональні менеджери та керівники відділів медичних представників (філдфорс-менеджери). Зазначимо, що найефективнішим вважається тренінг для груп медичних представників із 10 – 15 осіб. Надалі звертаємо увагу на вмотивованість персоналу, рівень його підготовки та ціннісні орієнтації; визначаємося із

спираючись на проблеми, потреби, очікувані зміни, у компанії проводиться конкурс на купівлю тренінгу для менеджерів будь-якої ланки з урахуванням тривалості курсу за часом, фінансовими обмеженнями, дидактичними матеріалами, технічними й організаційними умовами тощо. Окрім цього, ураховується досвід і напрям роботи співробітників компанії: окремо проводяться тренінги для медичних представників, у яких беруть участь їхні безпосередні керівники, аби в подальшому була можливість відпрацьовувати набуті навички на коучинг-сесіях відразу на робочому місці; окремо проводяться тренінги для менеджерів середньої ланки та топ-менеджерів за таким же принципом.

При працевлаштуванні медичних представників без досвіду роботи або з досвідом роботи спочатку проводиться ознайомчий тренінг – продакт-менеджером фармацевтичної компанії надається інформація про історію та місію компанії, препарати компанії, цільову аудиторію, основні ключові повідомлення, презентації, властивості, переваги та вигоди від призначення компанією лікарського засобу для лікаря, основні препарати-конкуренти (їхня частка ринку, ціна – середня гуртова та середня роздрібна). Безпосередній керівник медичного представника ознайомлює його з планами на місяць і на рік у кількісному (в упаковках) і грошовому еквівалентах, зі структурою візиту до лікарів і в аптеки, планом візитів до лікарів і в аптеки (середня кількість на день 14–20), розігрує рольові ігри. Наступним етапом є безпосереднє знайомство і відпрацювання навичок на робочому місці з представником-наставником (регіональний менеджер, старший медичний представник).

Суть поняття «навчання» в наукових працях таких учених-педагогів, як Р. Арнольд, Дж. Каде, Д. Ніттель, В. Сейтель (R. Arnold, J. Kade, D. Nittel, W. Seittel), представлена досить широкою палітрою дієслів: мисленнєва дія; когнітивна та емоційна активність нервової системи; різнобічна діяльність, у якій бере участь увесь організм («тремтить голос», «червоною», «частішим стає пульс»); багаторазове «навчання через дію»; одночасний процес випробування та апробації; процес.

Отже, подібність у визначенні суті категорії «навчання» вітчизняними й німецькими вченими полягає в тому, що в ній відображено дію, процес (особливий вид такої діяльності).

## **2.2. Особливості професійної підготовки медичних представників у системі освіти дорослих Федеративної Республіки Німеччині**

На основі вивчення законодавчої бази та наукових праць з'ясовано, що розвиток освіти дорослих у Німеччині реалізується за допомогою варіативних пропозицій:

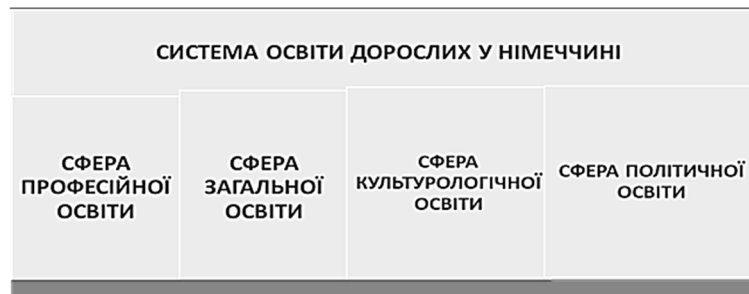
а) систематичні і тривалі програми, спрямовані на забезпечення підготовки до здобуття кваліфікації (наприклад, кваліфікації «Сертифікований медичний представник»);

б) нетривалі програми з актуальних питань, які викликають суперечливі обговорення в суспільстві;

в) програми з розвитку креативності, що вможливають формування власного досвіду в групах.

Також встановлено, що мережа закладів, установ, організацій тощо, які надають освітні послуги (провайдери) в системі освіти дорослих Німеччини,

достатньо розвинена. Про це свідчать результати аналізу звітів урядових організацій, представлені в дисертації В. Тихаєвої [9]. На рис. 2.1 представимо їхню класифікацію.



**Рис. 2.1.** Класифікація провайдерів освітніх послуг у системі освіти дорослих (розроблено автором за [9])

Слід зазначити, що у Федеративній Республіці Німеччини для медичних представників фармацевтичних компаній є досить широкий вибір можливостей підвищити власний професійний рівень, здебільшого в межах виробництва, або для кар'єрного зростання – закінчити певні сертифіковані курси, наприклад, з маркетингу або економіки виробництва. Фахівці інших спеціальностей також можуть здобути цю спеціальність, закінчивши курси з обов'язковим отриманням документа «Сертифікований медичний представник» після складання іспиту. Однак слід зауважити, що проходження навчання може відбуватись у будь-якого провайдера освіти дорослих, але іспит (згідно з Положенням про подальшу професійну підготовку для здобуття кваліфікації «Сертифікований фармацевтичний представник» від 2 травня 1978 р.) потрібно складати в незалежних державних центрах.

місце і обставин, технічних умов. Передумовою проведення тренінгів є оцінювання компетентнісних навичок співробітників: електронною поштою висилається форма оцінювання, яка заповнюється самим співробітником, а далі проводиться співбесіда співробітника з менеджером з персоналу і безпосереднім керівником. Основною метою співбесіди є не тільки оцінювання результатів діяльності співробітника, а і його компетентнісних навичок і стратегія їхнього подальшого розвитку, що зрештою допоможе швидше та якісніше виконувати професійні обов'язки. Отже, під час співбесіди співробітник отримує не тільки план власного розвитку, а й мотивацію на подальший розвиток у фармацевтичній компанії (якщо навички за всіма параметрами добре розвинені, то підлеглого розвивають далі за середньою чи вищою ланкою, дані про нього заносять до кадрового резерву компанії, оплачують навчання за суміжною спеціальністю). Медичний представник має нагоду розвиватись або в продажах (медичний представник – менеджер із ключових клієнтів, або регіональний менеджер – керівник сектору медичних представників – керівник бізнес-юнітом), або мати подальший розвиток у маркетингу (медичний представник – молодший менеджер з продукту – менеджер з продукту або продакт-менеджер – директор з маркетингу – бізнес-юніт-менеджер).

Принагідно зауважимо, що після оцінювання компетентнісних навичок менеджером з персоналу та керівником «польової служби» аналізується та оцінюється загальне тестування, розробляється подальший план розвитку важливих компетентнісних навичок як у співробітника, так і в персоналу певної ланки, розробляється подальша стратегія розвитку персоналу фармацевтичної компанії. Отже,



використовують для просвіти лікарів різноманітні джерела інформації про ліки та лікування пацієнтів (механізми впливу діючої речовини на організм людини, спосіб використання препарату, побічні ефекти і можливі взаємодії з іншими лікарськими засобами), чим сприяють якісному медичному обслуговуванню.

Водночас, виконуючи власні посадові обов'язки, багато медичних представників проводять польові дослідження від імені своїх роботодавців. Вони можуть нести відповідальність за моніторинг призначених лікарських засобів, що відпускаються за рецептом, або взаємодіяти з лікарями, пацієнти яких отримали побічну реакцію на нове лікування, тощо.

Однак медичних представників потрібно готувати для виконання цієї роботи, розвивати в них професійну компетентність і професійні якості. В Україні професійну підготовку медичних представників здійснюють вітчизняні фармацевтичні компанії та представництва зарубіжних фармацевтичних компаній, чий досвід нами проаналізовано й узагальнено. Розглянемо найбільш найпоширеніші форми професійної підготовки медичних представників у вітчизняних фармацевтичних компаніях.

Основною формою є тренінг. Найпопулярнішою моделлю навчання на виробництві як у вітчизняних, так і в зарубіжних фармацевтичних компаніях, є тренінги з розвитку певних навичок як у медичних представників, так і в менеджерів середньої та вищої ланки. Безумовно, ця форма роботи є не тільки популярною, але і продуктивною, оскільки, зазвичай, базується на свідомості, гнучкості практичному досвіді і творчому підході тренерів та організаторів освітніх заходів. Тренінг передбачає добір змісту навчання для конкретної цільової групи, вибір певних

Згідно з німецьким законодавством медичні представники повинні мати вищу освіту й отримати кваліфікацію «Сертифікований медичний представник».

Для цього вони навчаються в різних формах системи освіти дорослих (таблиця 2.1) за освітньо-професійними програмами, до змісту яких зараховано такі предмети: вивчення загальних основ фізики та хімії, анатомії і фізіології, патології, гігієни, медичної мікробіології і паразитології, фармакології і фармацевтичної технології, фармацевтичної хімії та фармакогнозії, а також фармацевтичного законодавства. Водночас доцільно зазначити, що на кінець минулого століття ці дві умови обіймання посади медичного представника становили лише третину вимог для отримання дозволу на відвідування медичними представниками лікарів з метою просування лікарських засобів.

Із сучасної точки зору, скласти іспити з навчальних дисциплін, що входять до навчального плану з професійної підготовки медичних представників, недостатньо, щоб здобути реальні знання та навички. У Федеративній Республіці Німеччині значущими соціальними навичками для професії «Медичний представник» вважають: мотиваційні; уміння роботи в команді, користування комп'ютерними програмами, уміння спілкуватися (комунікаційні) та вести переговори, володіння ораторським мистецтвом. Принагідно зазначимо, що зміст

навчання медичних представників у цій країні постійно оновлюється завдяки трансформаціям у професійній діяльності, що береться до уваги всіма суб'єктами професійної підготовки медичних представників, узгоджується та обов'язково включається в навчальну програму, яка систематично

реструктурується, зокрема в галузі ІТ і фармакоеконіміки.

Таблиця 2.1

**Провайдери освітніх послуг у німецькій системі освіти дорослих і характерні особливості їхньої діяльності (розроблено автором за [9])**

Назва	Характерні особливості	Принципи навчання	Форми навчання
Народні інститути (die Volkshochschulen)	Діють на підставі Положення про завдання народного інституту (Stellung und Aufgabe der Volkshochschule) Німецького союзу народних інститутів; є державними центрами освіти дорослих, які забезпечують відкритість, гнучкість, вирівнювання соціальних шансів і скорочення випадків дискримінації, пропонують велику палітру різноманітних програм; за обсягами освітньої діяльності, досвідом, політичними і соціальними цілями у змозі виконувати завдання і функції державних центрів	<i>Відкритість</i> – з одного боку, принцип стосується людей, які продовжують навчання з метою сприйняття нової інформації й уміння критично ставитися до тих знань, які вони мають, а з другого – навчання, що не прив'язане до формального закінчення будь-якого закладу освіти. Відкриті для задоволення освітніх потреб і досягнення цілей учасників за допомогою різних форм і методів. <i>Орієнтація на учасника освітнього процесу</i> (Teilnehmerorientierung) – беруться до уваги різні передумови для навчання, біографічні	Курси: вивчення іноземних мов, розвитку творчості, просвітницькі курси у сфері здоров'я (в основному, курси на задоволення потреб). Надають освітні послуги з мовознавства, медицини, культури і формування особистості; професійної освіти і навчання, політика – суспільство – навколишнє середовище; завершення початкової освіти – здобуття повної шкільної освіти. Консультації (Beratung) для окремих учасників і

**РОЗДІЛ 3  
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ КОНСТРУКТИВНИХ ІДЕЙ  
НІМЕЦЬКОГО ДОСВІДУ В ПРОФЕСІЙНУ  
ПІДГОТОВКУ МЕДИЧНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ  
В УКРАЇНІ**

**3.1. Сучасні форми професійної підготовки медичних представників**

Аналіз досвіду професійної підготовки медичних представників у вітчизняних фармацевтичних компаніях і зарубіжних представництвах в Україні (додаток А) довів, що найбільша увага в навчанні медичних представників на виробництві (у фармацевтичних компаніях) надається засвоєнню сучасної техніки ведення ділових переговорів (уміння формулювати запитання, слухати співрозмовника, підтримувати необхідний візуальний контакт тощо), що забезпечує ефективну комунікацію лікаря і медичного представника. Звичайно, медичний представник тієї чи іншої компанії – виробника лікарських засобів – обов'язково має встановити психологічний контакт із лікарем, який працює в тій медичній галузі, де застосовують препарати цієї компанії. Зважаючи на це, будується і стратегія просування продукту, що враховує, звичайно, і думку лікарів про роботу медичного представника, і думку провізора щодо просування лікарських препаратів в аптеці.

Насамперед, варто зауважити, що медичні представники, окрім своєї основної функції щодо продажу лікарських засобів, навчають лікарів використання ліків, розроблених за новими технологіями, що дуже швидко розвиваються у фармацевтичній промисловості, передусім зараз, в умовах цифровізації виробничих процесів. Вони

систематичні і тривалі програми, спрямовані на забезпечення підготовки до здобуття кваліфікації (наприклад, кваліфікації «Сертифікований медичний представник»); нетривалі програми з актуальних питань, що викликають суперечливі обговорення в суспільстві; програми з розвитку креативності, які уможливають формування власного досвіду в групах.

Виявлено дидактичні засади професійного навчання медичних представників у Федеративній Республіці Німеччині, а саме: сертифікація медичних представників з метою підвищення якості їхнього навчання; форми професійної підготовки медичних представників – від курсів професійної підготовки в третинному секторі за межами університетів до розширення системи професійної освіти; принципи – відкритості (продовження навчання особою з метою сприйняття нової інформації; розвитку здатності критично ставитися до наявних знань); навчання, що не прив'язане до формального закінчення будь-якого закладу освіти, а відкрите для задоволення особистих потреб і досягнення цілей його учасниками за допомогою різних форм і методів.

Результати вивчення нормативно-правових документів, наукової літератури показали, що ключовими детермінантами навчання впродовж життя в системі освіти дорослих Німеччини є: потреби соціально-економічного розвитку країни; підтримка цього освітнього напрямку на державному рівні; особистісне прагнення сучасної людини до саморозвитку. Нині освіта дорослих, зокрема професійна підготовка в різних провайдерів і в різних формах навчання, стала загальнонаціональною цінністю.

	<p>освіти дорослих. Фінансуються організаціями, які їх представляють (общини або об'єднання обцин). Фінансування складається із субсидій обцин, коштів федеральних земель, власних доходів закладів. Дають змогу завершити навчання відповідно до вимог основної школи («Hauptschule»), реальної школи («Realschule»), скласти іспити на атестат зрілості («das Abitur»), а також торгово-промислових або ремісничих палат, різних професійних об'єднань. Видають єдині на всій території країни сертифікати. Виконують муніципальні та регіональні завдання. Значною мірою задовольняють потреби в освіті,</p>	<p>ситуації (попередній життєвий досвід) і соціальна належність. Цільові групи (люди похилого віку, малоосвічені, безробітні, іноземці, люди з обмеженими можливостями) підтримуються по-особливому.</p>	<p>зацікавлених осіб щодо вибору пропозицій з освіти дорослих, які відповідають їхнім очікуванням і можливостям. Такі консультації виконують прогностичну функцію, а саме: допомагають закладу доцільно планувати освітній процес з огляду на ситуацію, отримувати інформацію про потреби, мотивацію, спонукати учасників до відвідування курсів.</p>
--	---	--	---

	однак не можуть подолати соціальну сегментацію		
Комерційні і приватні заклади («kommerzielle EBEinrichtungen»)	Організації, інститути і школи, які діють в умовах ринку (не спонсоруються з державних або громадських фондів), називають себе тренерами (Trainer), до яких звертаються різні споживачі. Об'єднані в такі організації: - Спілка німецьких меценатів і тренерів із продажів (Bund Deutscher Verkaufsförderer und Trainer), заснована 1964 року діє як професійна організація для тренерів з усіх професій; - Німецька спілка для підтримки і розвитку семінарів і засідань (Deutsche Gesellschaft zur Förderung und Entwicklung des Seminars- und Tagungswesens);	Навчальні курси в галузі економіки та управління господарством, бухгалтерії, ведення операційних рахунків і кореспонденції; пропозиції в галузі обробки даних (від обслуговування персонального комп'ютера до автоматизованого проєктування); письмові техніки (стенографія і машинопис); курси в галузі хімії й електротехніки; мовні пропозиції на різних рівнях (від короткотермінових курсів – до здобуття освіти іноземного кореспондента); освіта з наступним отриманням шкільного атестата. За дорученням бірж праці	

–відкритості – продовження навчання для сприйняття нової інформації; здатність критично ставитися до наявних знань; навчання, що не прив'язане до формального закінчення будь-якого закладу освіти, а відкрите для задоволення особистих потреб і досягнення цілей його учасниками за допомогою різних форм і методів;

–орієнтація на учасника освітнього процесу («Teilnehmerorientierung») – організація освітнього процесу з урахуванням різних передумов для навчання, біографічних ситуацій (попередній життєвий досвід) і соціальної належності; виняткового значення надається підтримці різних цільових груп (люди літнього віку, безробітні, іноземці, люди з обмеженими можливостями та інші).

У фармацевтичній індустрії, у якій активно здійснюється перехід на цифрові технології (використовується штучний інтелект, блокчейни, нове програмне забезпечення, нові біо- і нанотехнології), постійно зростають вимоги до медичних представників, оскільки розвиток цифрових компетентностей піднято до рангу основних корпоративних цінностей, що зумовлено масовим впровадженням цифрових технологій у медицині, необхідністю миттєвого доступу до інформаційних баз і банків даних. Традиційно найважливішою цінністю в діяльності медичних представників залишається взаємодія з лікарями і пацієнтами із дотриманням етичних принципів.

За підсумками вивчення наукової літератури зарубіжних і вітчизняних учених, матеріалів, представлених на різних сайтах асоціацій і фармацевтичних компаній, можна дійти висновку: у Федеративній Республіці Німеччини розвиток освіти дорослих є фундаментальною загальнодержавною справою. У системі освіти дорослих запроваджено:

	розваг і не потребує ніякого дозволу		обробка даних; творчі курси; іноземні мови; техніка; загальноосвітня школа (закінчення); педагогіка як професія; гуманітарні науки; соціальні науки. Підготовка до іспитів зі спеціальностей, що контролюються державою: «Економіка та організація виробництва»; «Інженер»; «Перекладач».
--	--------------------------------------	--	---

У галузі фармацевтичної промисловості ефективною зарекомендувала себе методика дозування обсягу та інтенсивності тренувань у підготовці до тестування медичних представників. Окрім того, широко використовується практика проходження стажування медичними представниками в окремих успішних за ефективністю роботи представництвах через асоціації фармацевтичних компаній (Pharmig), Фармацевтичний маркетингологічний клуб (Pharmaceutical Marketing Club, РМСА), Австрійську академію Лідерства (LIF) та професійні асоціації медичних представників Австрії (BVPO). Дидактичними засадами професійної підготовки медичних представників фармацевтичних компаній є такі принципи:

	- Федеральне об'єднання німецьких консультантів підприємств (der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater), яке має спеціальні консультативні групи для проведення консультацій з працівниками відділів кадрів та управлінським персоналом;		проводять курси з перекваліфікації, підвищення кваліфікації з метою адаптації і кар'єрного зростання, вибору професії, професійної орієнтації.
Виробничі заклади з освіти дорослих (betriebliche EB-Einrichtungen)	Навчання спрямоване на збереження і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Спостерігається кваліфікаційний розподіл з огляду на нерівні можливості доступу до освіти дорослих упродовж життя.		Курси на виробництві

Заклади вищої освіти («die Hochschulen»)	Згідно із законом «Про загальні принципи організації вищої освіти» (Hochschulrahmengesetz) заклади вищої освіти зобов'язані створювати умови для навчання в системі освіти дорослих і організовувати курси підвищення кваліфікації. Сучасні університети розвивають систему освіти дорослих. Повноважним представником освіти дорослих у закладах вищої освіти є комітет університетської освіти дорослих (Arbeitskreis Universitäre Erwachsenenbildung).		Місцеві університети виконують функцію багатофункціональних центрів з надання різних освітніх послуг населенню, співпрацюють із закладами з підвищення кваліфікації, професійними спілками і підприємствами. Освіта дорослих у вищих закладах освіти: планується і гарантується тривалою професійною підготовкою закладами вищої освіти згідно з навчальним планом; може бути завершеною водночас з професійною діяльністю. При цьому учасникам надається право вибору занять для відвідування; орієнтована на певні сфери діяльності; є відкритим для
--	---	--	--

Інститути заочної освіти (Fernlehrinstitute)	Активно працюють на ринку освітніх послуг для дорослого населення. У Німеччині є три великих діючих інститути заочної освіти: Академія заочної освіти Клетт (Fernakademie Klett); Спільнота досліджень Дармштадта (Studiengemeinschaft Darmstadt SGD); Вища школа Вільгельма Бюхнера (Wilhelm Büchner Hochschule). У нас можна здобути як професійну, так і загальну освіту. Заочно здобувають другу освіту. Організація курсів, спрямованих на загальний розвиток; орієнтовані на проведення вільного часу або		обробка та виготовлення ремісничих виробів; інші галузі.  Згідно із Законом «Про захист заочної освіти» (Fernunterrichtsschutzgesetz) мають отримувати дозвіл (Zulassungspflicht) на проведення освітньої діяльності – професійної і загальноосвітньої. У такому разі сертифіковані заочні навчальні курси отримують свій реєстраційний номер, який організатор має вказувати в інформаційному матеріалі. Дидактичний процес і якість педагогічного керівництва контролюється. Навчають за галузями: економіка і підприємницька діяльність; електронна
--	---	--	--

			продавця); промисловості (різних сфер); майстрів – флорист, менеджер готелю, шеф-повар; інші спеціалісти в промислово-технічній галузі.
Торговельно-промислові та ремісничі палати (Handwerkskammern)	Стежать за проведенням професійної освіти і підвищенням кваліфікації в технічній сфері. Головним напрямом є курси майстрів (Meisterkurse) – один з основних освітніх напрямів. Надання спеціальної освіти, орієнтованої на адаптацію (Anpassungsbildung)		Проводяться іспити з удосконалення кваліфікації на різних ступенях і з різних спеціальностей: нова техніка (спеціаліст з автоматизованого проектування, ПК-консультант, спеціаліст з гідравліки); економіка та організація виробництва (фахівець виробництва); захист зовнішнього середовища (консультант); реставрація і догляд за пам'ятниками (палітурник книг, укладальник паркету, каменяр, штукатур);

			зацікавлених осіб, поки вони підвищують кваліфікацію у своїй професійній сфері; включає професійний досвід тих, хто навчається. Запропоновані курси відповідають предметам і спеціалізаціям, що викладаються у закладах вищої освіти
Конфесійні заклади для освіти дорослих (konfessionelle EB-Einrichtungen)	Надають послуги на федеративному рівні і проводять освітні заходи на рівні обшин. Спектр пропозицій такий же широкий, як у народних інститутів. Особливості в тому, що Євангельське об'єднання бере на себе рішення концептуальних, консультувальних та інформаційних завдань і представляє інтереси євангельської освіти дорослих у політичній сфері.		Родинні центри, академії, школи-інтернати, сільські школи та інші освітні центри Німецького євангельського об'єднання з освіти дорослих (Deutsche Evangelische Arbeitsgemeinschaft für Erwachsenenbildung). Досить висока доля політичної освіти; велике значення надається вихованню і «шкільним питанням».

	Католицькі федеративні об'єднання з освіти дорослих (Katholische Bundesarbeitsgemeinschaft für Erwachsenenbildung) орієнтуються на потреби тих, хто має соціальні, професійні та економічні потреби, – інвалідів, мігрантів, переселенців та інших.		Лідирні позиції займають філософія і теологія, велике значення мають література і мистецтво. Католицькі федеративні об'єднання з освіти дорослих (Katholische Bundesarbeitsgemeinschaft für Erwachsenenbildung) в основному пропонують нетривалі курси
Профспілкові заклади для освіти дорослих (gewerkschaftliche Erwachsenenbildungseinrichtungen)	Дотримуються традицій освіти робітників. Німецький союз профсоюзів (der Deutsche Gewerkschaftsbund) і Профсоюз німецьких службовців (die Deutsche Angestellten Gewerkschaft) – головні організації, які фінансують найбільші заклади професійної освіти в Німеччині. У цих організаціях першою метою освітньої діяльності визначено відновлення в		Навчальні курси спеціально для службовців у галузі торгівлі з метою кар'єрного зростання, перекваліфікації, підготовки до складання іспитів екстерном; набуття спеціальних знань; навчальні курси з: інформаційно-комунікаційних технологій; медицини і догляду за хворими; іноземних мов; промислово-технічних

	правах члена суспільства безробітних.		спеціальностей; готельної і гастрономічної діяльності; побутового обслуговування, виховання, соціальної роботи тощо. Спеціальні пропозиції: навчання членів виробничих рад, політичні семінари для членів профспілок.
Торгово-промислові палати (Industrieund Handelskammern)	Професійні громадсько-правові об'єднання здійснюють підвищення кваліфікації в комерційній сфері; семінари на фірмах; комерційна освіта з метою просування службою; підвищення кваліфікації в промислово-технічній сфері; промислово-технічна освіта з метою просування службою.		Освіта з метою просування службою (Aufstiegsbildung) у комерційній і промислово-технічній освіті пропонує навчальні курси для фахівців у галузі: торгівлі (бухгалтери, маркетологи); управління (в різних галузях); обробки даних; іноземних мов (перекладачі, кореспонденти); діловодства (секретарі); інших комерційних сфер (фармацевт, помічник