

## H-CARE: “Launching of Sector Skills Alliance for Training & Apprenticeship of Health Care and Food Supplements Salespersons”

540170-LLP-1-2013-1-TR-LEONARDO-LMP

### Приложение 1

Модул: М1 Въведение и насоки за превенция на здравето			
Резултати от ученето	Знания	Умения	Компетентности
<p>1. Политика на Европейската комисия за свободно движение на специалисти по здравни грижи ;</p> <p>2. Системи на здравеопазване в Европа;</p> <p>3. Превантивни мерки при здравните грижи</p>	<p>1. Познава характеристиките на здравните системи в ЕС</p> <p>3. Финансирането на системата за здравни грижи в Европа</p> <p>4. Хармонизация на системата на здравеопазването</p> <p>5. Участници в различните системи на здравеопазване</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Правителствата</li> <li>• Частни застрахователни фондове</li> <li>• Пациентите</li> <li>• Доставчиците на здравни грижи.</li> <li>• Пациент - лекар партньорство</li> <li>• правоотношения</li> </ul> <p>6. Икономическите и социални измерения</p> <p>7. Справедливост, достъпност и ефективност</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Универсален достъп до здравни</li> </ul>	<p>1. Спазва и прилага Европейската и национална нормативна уредба.</p> <p>2. Различава здравните системи в ЕС.</p> <p>3. Работи успешно със субектите в системата на здравеопазването.</p> <p>4. Спазва финансовата дисциплина</p> <p>5. Предоставя консултации при спазване стандартите за качество.</p>	<p>1. Социално отговорен е при работа със субектите в системата на здравеопазването.</p> <p>2. Отговорен е за качествено изпълнение на своите задължения.</p> <p>3. Спазва конфиденциалност, проявява дискретност и се отнася с уважение към клиентите.</p>

	<p>услуги, независимо от способността да се плати</p> <p>8. Социална отговорност на НС професионалисти</p> <p>9. Предвидените промени в европейските системи на здравеопазване в следващите години</p> <p>10. Социално здравно осигуряване</p> <p>11. Препоръки за превенция на здравето</p>		
<b>Модул: М2 ЕС и Националната законодателна рамка (Нормативна уредба)</b>			
<p>1. Законодателството за пускането на пазара на хранителни добавки и медицински изделия в Европа</p> <p>2. Законодателство на национално ниво относно хранителни добавки,</p> <p>3. Специализирано законодателство за хранителните добавки</p> <p>4. Специализирано законодателство за медицински изделия</p>	<p>1. Европейското законодателство за хранителните добавки</p> <p>2. Националното законодателство, за всяка страна, за пускането на пазара на хранителни добавки</p> <p>3. Европейското законодателство за пускането на пазара на медицински изделия</p> <p>4. Национално законодателство, за всяка страна, за пускането на пазара на медицински изделия;</p> <p>5. Има базови познания за състава на хранителните добавки и биохимичните процеси в човешкия организъм,</p> <p>6. Познава медицинските изделия, видове, приложение</p> <p>7. Хранене и диететика - основни понятия;</p>	<p>1. Прилага законодателството относно пазара на хранителни добавки и медицински изделия в Европа и на национално ниво.</p> <p>2. Съпоставя хранителните добавки по състав, предназначение и приложение.</p> <p>3. Предлага медицински изделия на клиентите спрямо предписанията от компетентните органи.</p>	<p>1. Познава и стриктно прилага в своята работа нормативната уредба регламентираща търговията с хранителни добавки и медицински изделия</p>

	8. Състав на храните – основни понятия		
<b>Модул: М3 Търговия с медицински изделия, помощни технологии</b>			
<p>1. Основни принципи на търговията за организиране и провеждане на търговията с медицински изделия /помощни технологии за клиенти с увреждания.</p> <p>2. Ценообразуване на стоките и продуктите, които предлагат.</p> <p>3. Видове търговски сделки</p> <p>4. Атрактивно промотиране на продукти и начини за тяхното правилно експлоатиране</p> <p>5. Бизнес етикет, изготвяне на оферти, вземане на поръчки и запитвания.</p> <p>6. Медицински изделия и помощни технологии, представени в категории на хората с различни увреждания.</p>	<p>1. Основни принципи на търговия</p> <p>2. Видове търговски сделки</p> <p>3. Цена и ценообразуване</p> <p>4. Методи за презентирание на продукти</p> <p>5. Методи за оптимизиране на продажбите</p> <p>6. Получаване на стоки и тяхното съхранение</p> <p>7. Методи за управление на складираните стоки;</p> <p>8. Изисквания за изготвяне на оферти;</p> <p>9. Изисквания за осъществяване на поръчки и запитвания.</p> <p>10. Познания за медицинско изделия и помощна технология</p> <p>11. Видове медицински изделия / помощни технологии:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- за клиенти с нарушена мобилност (видове протези, патерици, колички, проходилки и др.)</li> <li>- за клиенти със зрително затруднени видове</li> <li>- за трудоустроени клиенти ;</li> <li>- за клиенти с речеви увреждания ;</li> <li>- за клиенти със скрити увреждания</li> </ul>	<p>1. Ползва подходящи методи, гарантиращи продажби;</p> <p>2. Организира правилно и извършва в съответствие с изискванията търговия с медицински изделия/ помощни технологии за клиенти с увреждания.</p> <p>3. Ефективно промотира (представя) предлаганите продукти;</p> <p>4. Изготвя оферти, взема поръчки и запитвания, като съблюдава правилата в търговията;</p> <p>5. Предлага медицински изделия в съответствие с нуждите на клиента, информира го за потенциалните рискове, които могат да възникнат в резултат от употреба на неподходящи средства;</p> <p>6. Извършва финансови операции, свързани с разплащания</p> <p>7. Работи информационни и комуникационни технологии</p>	<p>1. Съхранява стоки по начин, който позволява запазването техните характеристики и качества</p> <p>2. Предлага медицински изделия и помощни технологии в съответствие с индивидуалните нужди на клиента</p> <p>3. Извършва рентабилни сделки</p> <p>4. Проучва пазара и консултира клиентите;</p> <p>5. Изпълнява стриктно финансови операции, свързани с разплащания за осъществените продажби</p> <p>6. Работа с информационни и комуникационни технологии в трудовата си дейност</p>

	(заболявания)		
<b>Модул: М4 Търговия с хранителни добавки</b>			
<p>1. Хранителни добавки - видове, състав, по преработка и ограничения на Хранителни добавки</p> <p>2. Законодателството областта на търговията с хранителни добавки</p>	<p>1. Познава хранителни добавки – видове, класификации, предназначение, забрани, специфични характеристики, витамини, хранителните елементи – минерали, аминокиселини и протеини, мастни киселини, фитохимикали, билки, добавки и подсладители;</p> <p>2. Знае основна медицинска терминология, свързана с хранителни добавки продукти.</p> <p>3. Изисквания към състав, допустимост на добавки, витамини и минерални източници и използването;</p> <p>4. Общи и специфични изисквания за етикетиране на хранителните добавки;</p> <p>5. Изисквания за търговия с хранителни добавки;</p> <p>-</p>	<p>1. Комуникира ефективно с клиентите при представяне на хранителни добавки, продукти и услуги;</p> <p>2. Прилага изискванията за защита на потребителя;</p> <p>3. Съхранява добавките по начин, по който се поддържа качеството им;</p> <p>4. Практически може да разбира хранителните добавки, тяхното въздействие, химически състав, биохимична роля и функция, клинични проучвания, нежелани реакции и др.</p> <p>5. Осъществява технически презентации или демонстрации за продуктите или за услугите.</p>	<p>1. Познава клиничните показания и потенциалните рискове от най-често използваните хранителни добавки</p> <p>2. Описва ключовите разпоредби на ЕС за хранителни добавки и как те влияят за безопасността на пациентите.</p> <p>3. Консултира при определяне на нуждата им от продукта или услугата</p> <p>4. Работи с клиенти след продажбата как правилно да се прилага на продукта или услугата.</p>
<b>Модул: М5 Комуникация и работа с клиенти с увреждания</b>			
<p>1. Видове увреждания и трудностите, които те могат да причинят</p> <p>2. Комуникация с хората с</p>	<p>1. Познава видовете увреждания - зрителни, слухови, речеви, скрит, мобилност и затруднения с обучението.</p>	<p>1. Различава различните видове увреждания, т.е. зрителни, слухови, речеви, скрит, мобилност и затруднения с</p>	<p>1. Познава и различава различните видове увреждания;</p> <p>2. Осъществява ефективна</p>

<p>увреждания 3. Справяне с конфликтни ситуации</p>	<p>2. Познава използваната терминология за ефективна комуникация с клиентите с различни увреждания 3. Познава техники за справяне с конфликтни ситуации. 4. Знае изискванията за осъществяване на ефективни вербални и невербални контакти с клиенти с различни увреждания. 5. Познава етичните изисквания за обслужване на хората с различни увреждания, отношение към тях, ясна комуникация свързана със зачитане на достойнството на клиентите с различни увреждания 6. Познава изискванията за разрешаване на конфликти.</p>	<p>обучението. 2. използва подходяща терминология за ефективна комуникация с клиентите с увреждания. 3. Подготвя достъпни писмени материали, устни указания на клиентите с различни увреждания. 4. Справя се с конфликтни ситуации. 5. Създава ефективни вербални и невербални контакти с клиенти с увреждания. 6. Предоставя достъпни и надеждни услуги на клиентите с различни увреждания. 7. Избира подходяща стратегия при обслужване на клиенти с различни увреждания.</p>	<p>комуникация с клиентите с увреждания; 3. Работа с информационни и комуникационни технологии</p>
---	--	---	--

<b>Модул: М6 Управление на продажбите умения (организация и умения в търговията)</b>			
<p>1. Организаторски умения 2. Психологически знания и умения 3. Представяне и предлагане на стоки и услуги</p>	<p>1. Познава етапите на успешна търговска дейност (търговска концепция, 2. Проучване, промотиране, мотивиране, оценка на резултати, критерии за оценка на успех, комуникация с клиента, психология на клиента и неговото предразполагане и др.)</p>	<p>1. Прилага общи икономически, правни и отчетни 2. Прилага специфични икономически знания при сделки 3. Прилага в консултирането и промотирането на продукти социална ангажираност и съпричастност 4. Използва информационни и комуникационни технологии за работа с отчетни документи</p>	<p>1. Прилага общи икономически, правни и отчетни 2. Прилага специфични икономически знания при сделки 3. Проявява социална ангажираност и съпричастност при сделки 4. Работи с информационни и комуникационни технологии при подготовката и попълването на отчетни документи</p>
<b>Модул: М7 Умения за предприемачество (Предприемачески умения)</b>			
<p>1. Предприемачески умения 2. Организация на предприятието 3. Документация-финансово-счетоводна, банкова, данъчна и митническа 4. Стопански операции 5. Планиране на дейността на предприятието</p>	<p>1. Притежава основни знания за: - Бизнес цели и управление на предприятие; - Доходност - Възвращаемост на капитала / на инвестициите; - Ликвидност - Производителност - Счетоводство - Годишен финансов отчет; 3. Функция и структура на баланса; 4. Активи</p>	<p>1. Организира дейността в съответствие с законовите изисквания 2. Правилно работи с видовете документация - финансово-счетоводна, банкова, данъчна и митническа; 3. Използва методите за маркетингово проучване и позициониране на стоката на пазара; 4. Прилага технологии и механизми за осъществяване на стопанските операции 5. Изготвя и попълва документи, свързани с дейността и</p>	<p>1. Работи самостоятелно и в екип 2. Стриктно попълва видовете документация - финансово-счетоводна, банкова, данъчна и митническа; за маркетингово проучване и позициониране на стоката на пазара 3. Прилага технологията и механизмите за осъществяване на стопанските операции 4. Изготвя и попълва документи, свързани с дейността и документооборота</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Капитал и пасиви</li> <li>- Инвентаризация / Запаси за приходите и разходите и</li> <li>- Стъпки на П и Р</li> <li>- Анализ на П и Р</li> <li>- Натрупани резерви</li> <li>5. Амортизация</li> <li>6. Капиталови разходи;</li> <li>2. Познава изискванията за анализ на финансови отчети и за отчитане на разходите</li> <li>3. Притежава основни познания по въведение в търговското право, правни форми на организация на бизнеса, търговска несъстоятелност;</li> <li>3. Познава цели, методи и инструменти на изготвяне на бизнес план дизайн;</li> <li>4. Притежава знания по основи на бизнес план проектирането; стъпки в планирането на проекта, анализ на предприятието, конкурентен анализ, маркетинг</li> <li>5. Притежава знания за видовете клиенти, пазарни проучвания, продуктова политика, ценова политика, специфични методи и инструменти на политиката на Общността, реклама, търговски взаимоотношения, успешни</li> </ul>	<p>документооборота в предприятието.</p> <p>6. Организира и управлява своята дейност по продажби и консултиране (маркетинг и продажби),</p>	<p>5. Отчита влиянието на факторите на външната и вътрешната среда (нормативни, икономически и организационни) върху развитието на предприятието</p> <p>6. Организира и управлява работното си място по дейности продажби и консултиране</p>
--	---	---	--

	<p>продажби, фази на процеса на комуникация при продажбите, фази на процеса на продажби и преговори, продажби на корпоративни клиенти, основни на инвестиционни анализи, методи инвестиционен анализ.</p> <p>6. Притежава основни знания за финансово планиране -инструменти за финансово планиране, за финансиране</p> <p>7. Познава основните принципи на трудовото законодателство</p> <p>8. Предоставяне на практически съвети и оплаквания.</p>		
<p><b>Модул: М8 Електронна търговия</b></p>			
<p>1. Електронна търговия</p> <p>2. Организация, управление и отчетност при електронната търговия</p> <p>3. Особенности при електронната търговия</p>	<p>1. Знае основните определения и особености на електронната търговия (вкл. Електронна търговия бизнес модели).</p> <p>2. Има знания за възникване и развитието на електронната търговия.</p> <p>3. Познава бизнес - приложенията за настройка на уеб-магазин.</p> <p>4. Познава изискванията за обработване на данните и тяхната защитата;</p> <p>5. Знае как се създава клиентски профил (профил на клиента) в електронната търговия с медицински изделия , помощни технологии и хранителни добавки .</p> <p>6. Зае етапите за организиране на</p>	<p>1. Придобиване на основни познания за същността на електронната търговия.</p> <p>2. Възможност за опознаването теоретични и практически въпроси на провеждане на електронната търговия по интернет и интернет.</p> <p>3. Възможност за изследвания, открива и изберете най-подходящите изчислителни инфраструктури.</p> <p>4.</p> <p>5. Възможност за създаване на профили на точен клиент, въз основа на предварително определени критерии</p> <p>6. Възможност за избор на каналите за</p>	<p>1. Извършва електронна търговия при стриктно спазване на специфичните изискванията за работа .</p> <p>2. Създава профили на клиенти, на база критерии за разпространение и организация на доставките и доставчиците за използване рационално съществуващите системи за он-лайн плащане</p> <p>3. Прецизно използва устройствата и програмите от дадена компютърна система</p>



	<p>електронната търговия - избор на канали за дистрибуция; избор на доставчици; изготвяне на поръчки.</p> <p>7. Познава платежните системи и техните предимства и недостатъци.</p> <p>8. Познава националните, европейските и световни регулации на електронната търговия</p> <p>9. Описва структурата и компонентите на добре функциониращ търговски уеб сайт.</p> <p>10. Посочва примери за търговски уеб сайтове</p> <p>11. Притежава основни знания за принципите на специфични инструменти, техники и методи, прилагани в електронната търговия.</p>	<p>разпространение и да изберете надеждни доставчици, както и да организира поръчки</p> <p>7. Прави сравнение на съществуващите системи за он-лайн плащане и взема решение относно тяхната използваемост</p>	
<b>Модул: М9 Стаж (Производствена практика - чиракуване)</b>			
<p>Личностното развитие и професионално усъвършенстване на по професията „Консултант на продажби на медицински изделия, помощни технологии и маркетинг на хранителни добавки“</p>	<p>4. Личностно развитие чрез укрепване на находчивост, решаване на проблеми умения, самочувствие, самодисциплина и чувство на отговорност</p> <p>5. Усъвършенстване работа след теоретичното обучение</p>	<p>1. Консултиране и работа с клиенти (хора с увреждания)</p> <p>2. Работа с търговска документация (финансово-счетоводни документи)</p> <p>3. Работа с информационни и комуникационни технологии</p>	<p>1. Работа с клиенти (хора с увреждания)</p> <p>2. Работа с търговска документация (финансово-счетоводни документи)</p> <p>3. Работа с информационни и комуникационни технологии</p>