

**ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МЕДИЧНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ
У ФЕДЕРАТИВНІЙ РЕСПУБЛІЦІ НІМЕЧЧИНИ**

6. Leonard Talmy. *Toward a Cognitive Semantics*. Vo2. 1. 2000. The MIT Press.
7. Taylor, John R. *Linguistic Categorization*, 1989. Oxford Universities Press
8. Zeno Vendler JOURNALARTICLE. *Verbs and Times*. *The Philosophical Review*, Vol. 66, No. 2 (Apr., 1957), pp. 143–60.
9. Longman Dictionary of Contemporary English. LDOCE URL: <http://www.ldoceonline.com/>
10. Cambridge Dictionary – Cambridge University Press URL : <http://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/>
3. Jackendoff, Ray S. (1990). *Semantic structures*. The MIT Press. [in English].
4. Beth Levin (1993). *English Verb Classes and Alternations: a preliminary investigation*. University of Chicago Press. [in English].
5. Leonard Talmy (2000). *Toward a Cognitive Semantics*. Vol. 1. The MIT Press. [in English].
6. Leonard Talmy (2000). *Toward a Cognitive Semantics*. Vo2. 1. The MIT Press. [in English].
7. Taylor, John R. *Linguistic Categorization*, 1989. Oxford Universities Press. [in English].
8. Zeno Vendler JOURNALARTICLE. *Verbs and Times*. *The Philosophical Review*, Vol. 66, No. 2 (Apr., 1957), pp. 143–60. [in English].
9. Longman Dictionary of Contemporary English. LDOCE Available at: <http://www.ldoceonline.com/>. [in English].
10. Cambridge Dictionary – Cambridge University Press. available at: <http://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/>. [in English].

REFERENCES

1. Vlavatskaya, M.V. (2010). *English Lexicology in Theory and Practice: tutorial*. Novosibirsk, 295 p. [in Russian].
2. Geeraerts, D. *Theories and of Lexical Semantics*. Oxford Universitz Press. [in English].

Стаття надійшла до редакції 11.08.2020

УДК 378.046-021.68:615.15]:37.091(430)

DOI:

Наталя Білоусова, фахівець з медичної продукції представництво
“Вьорваг Фарма ГмбХ і Ко. КГ” в Україні

**ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МЕДИЧНИХ
ПРЕДСТАВНИКІВ У ФЕДЕРАТИВНІЙ РЕСПУБЛІЦІ НІМЕЧЧИНИ**

У статті проаналізовано конструктивний досвід Німеччини та розглянуто основні формати організації професійної підготовки сертифікованого медичного представника у цій країні. Висвітлено особливості організації їхнього професійного навчання у форматі формальної, неформальної та інформальної освіти, яке здійснюється на засадах державно-громадського партнерства із залученням асоціації представників фармацевтичного бізнесу як інститутів громадянського суспільства.

Ключові слова: медичний представник; професійна підготовка; професійне навчання; асоціація; державно-приватне партнерство.

Лит. 18.

Nataliya Bilousova, Specialist in medical products
“Wörwag Pharma GmbH & Co. KG” representative office in Ukraine

**ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF PROFESSIONAL TRAINING OF MEDICAL
REPRESENTATIVES IN THE FEDERATIVE REPUBLIC OF GERMANY**

A topical issue concerning the modern domestic professional education, i.e., the training and certification of specialists in the postgraduate period for the pharmaceutical industry, was examined in the article. Foreign and domestic scientific literature on the problem of professional training of medical representatives of pharmaceutical companies was analyzed and the constructive experience of Germany was studied as well. The main formats (formal, non-formal and informal education) of professional training that meet the requirements of the German legal framework were also taken into account. It was found out, that the main organizational function during the training of medical representatives in the country is performed by associations such as civil society institutions among them – the National Association of Pharmaceutical Sales Representatives. Their websites contain the terms for obtaining this profession, the program, training support – manual, tests, the testing procedure, issuing of a certificate and recommendations for the establishment of expert commissions. It was found out that the professional training of medical representatives is carried out on the principles of lifelong learning and dual training (without being interrupted from the production process) and with preference that is given to distance learning and testing in order to obtain a certificate. According to German law, certification of a medical representative after passing an exam (testing) is a prerequisite for his/her employment.

The results of the research represented by the author actualize the need to include a medical representative

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МЕДИЧНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ У ФЕДЕРАТИВНІЙ РЕСПУБЛІЦІ НІМЕЧЧИНИ

as a profession in the National Classification of Professions, development of the master's educational and professional program for the specialty "Medical Representative" or an appropriate specialization. It was proved that the introduction of foreign experience in the training of medical representatives directly in medical establishments of higher education, in the system of postgraduate medical education with the involvement of professional associations in the field of pharmacy, which is fully consistent with Ukrainian legislation on public-private partnership, is very actual at present.

Keywords: *medical representative; professional training; professional education; association; public-private partnership.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні ми є свідками інтенсивного впровадження технологій, які лежать в основі Четвертої промислової революції, що має значний вплив на розвиток цілих галузей економіки, бізнесу, зокрема фармацевтичного виробництва і фармацевтичного ринку лікарських засобів. Технологічні платформи, які поєднують у собі попит і пропозиції, легко використовуються смартфоном, зручні у використанні людьми, акумулюють активи і дані аптечних мереж, лікарських установ, створюючи абсолютно нові способи взаємодії усіх суб'єктів галузі охорони здоров'я. Крім того, вони усувають бар'єри у відносинах між підприємствами (організаціями і установами), приватними особами, змінюючи професійне середовище, збагачуючи особистий простір пацієнта, лікаря, медичного представника, виробника фармацевтичної продукції. При цьому створюються багато нових якісних послуг, починаючи з прийому пацієнта лікарем, виписування рецепту і отримання ліків. Відповідно змінюються акценти у розвитку економіки – все частіше у її епіцентрі перебувають клієнти, тобто відбувається активний перехід до клієнторієнтованої економіки, яка вимагає нових форм співпраці, особливо з огляду на швидкість зростання обсягів інформації, появи інноваційної продукції та послуг, створення нових бізнес-моделей. У зв'язку з цим потребують переосмислення організаційні форми роботи медичного представника, його професійної підготовки до впровадження інновацій у свою діяльність та неперервного розвитку на робочому місці, адекватної реакції на зміни у професійному й особистісному середовищі.

Саме тому актуалізується потреба вивчення зарубіжного досвіду професійної підготовки медичних представників та його критичного осмислення. При цьому значний інтерес викликає досвід професійної підготовки медичних працівників у Німеччині, яка є лідером за імпортом ліків в Україну. Про це переконливо свідчать дані Держстату України: всього в Україну імпортують ліки біля 80 країн світу, проте в 2019 р. імпорт німецьких ліків у нашу країну складав 303 млн дол., що в декілька разів перевищує показники

інших країн-лідерів – Індії, Франції, Італії, Словенії, Британії та ін. Для просування лікувальних препаратів в Україні компанії-виробники надають перевагу фахівцям з медичною або фармацевтичною освітою, орієнтуючись не тільки на національний досвід, але й на велику пропозицію на українському кадровому ринку.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Науковим підґрунтям розв'язання проблеми виявлення організаційно-методичних основ професійної підготовки медичних представників є наукові праці, в яких висвітлено еволюцію розвитку професії медичного представника (Л. Уельс) та розкрито роль цих фахівців у перевірці фармацевтичних препаратів в Австрії та країнах Східної Європи (Е. Рест); представлено результати вивчення питання дидактичного забезпечення професійної підготовки медичних представників (Д. Леппінк та Р. Дювієр). Науковий інтерес становлять праці вітчизняних учених Т. Бударіної, О. Гацури, Н. Ігнатенко, Л. Кайдалової, О. Кухар, Д. Сай та ін., які контекстно розглядають питання професійної компетентності медичних представників; роботи С. Паукова, Дж. Рейді, Д. Семененка, Ю. Черткова з презентованими технологіями проведення тренінгів для фахівців медичного маркетингу. Для формування методології нашого дослідження важливими є праці вчених-компаративістів з розкриттям зарубіжного досвіду розвитку професійної компетентності персоналу підприємств (О. Баніт, О. Бородієнко, Я. Бельмаз, Н. Бідюк, О. Локшина, Н. Маковська, Н. Муқан, Н. Пазюра, Л. Пуховська, І. Савченко, Т. Солтицька та ін.), а також з аналізом професійної підготовки персоналу підприємств (А. Коржусь, Н. Коростильова, О. Лебедєв, Н. Нікуліна, Ю. Поваренков, І. Колеснікова, С. Батишев, В. Сагатовський та ін.).

У контексті досліджуваної теми заслуговують на увагу прогностичні роботи зарубіжних (Д. Белл, У. Бекк, Дж. Гелбрейт, Р. Нурєєв, Л. Тойнбі, Э. Тоффлер, Р. Трентон, М. Фрідмен, Э. Фукуяма, О. Шпенглер) і вітчизняних (Ю. Бажал, В. Геєць, С. Дятлов, С. Іляшенко, В. Іноземцев) авторів щодо розвитку світової економіки в постіндустріальний період. Однак відзначаючи беззаперечну значущість цих досліджень, зауважимо, що проблема організації професійного

навчання медичних представників безпосередньо у структурних підрозділах (представництвах) зарубіжних і вітчизняних фармацевтичних корпорацій не знайшла всебічного висвітлення, незважаючи на її актуальність для теорії та практики професійної освіти.

У зв'язку з цим актуалізується **мета статті**: аналіз організаційних основ професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччини.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У своєму дослідженні будемо виходити із завдань Національної стратегії реформування системи охорони здоров'я України на період 2015–2020 рр., у якій зазначається, що: “Головним активом будь-якої системи є люди.... В українській системі охорони здоров'я необхідно встановити чіткі межі між отриманням диплому та структурою кадрів, яка може бути створена на основі структури надання послуг” [14, 31]. Однією із послуг є інформаційне забезпечення національного фармацевтичного ринку, яку надають лікарям і пацієнтам медичні представники фармацевтичної компанії. В Україні підготовкою і розвитком їхнього професіоналізму зазвичай опікуються фармацевтичні компанії.

Результати аналізу наукових праць зарубіжних учених показують, що в європейських країнах медичного представника вважають базовою фігурою фармацевтичного ринку незалежно від його стану і темпів розвитку. А тому їхньому професійному зростанню надається велика увага. Адже вплив цивілізаційних трансформацій сучасності на фармацевтичну галузь економіки зумовлює необхідність змін професійно-кваліфікаційних вимог до її фахівців, у тому числі до медичних представників, що, зі свого боку, потребує еволюційного розвитку їхньої професійної компетентності й спонукає дослідників до пошуку інноваційних шляхів їх навчання, вивчення і узагальнення кращих зарубіжних і вітчизняних практик.

З'ясування організаційних основ професійної підготовки медичних представників у Федеративній Республіці Німеччини спонукало нас до здійснення аналізу законодавчої бази Федеративної Республіки Німеччини в галузі освіти [2; 10]. З'ясовано, що професійна підготовка медичних представників регулюється низкою законодавчих актів зокрема Законом “Про освіту” [3]. Його результати свідчать, що однією із головних вимог до кандидата на зазначену посаду є наявність вищої освіти – медичної, стоматологічної, фармацевтичної, ветеринарної тощо [8, 147].

Варто звернути увагу на особливості здобуття вищої освіти в Німеччині, якою передбачається 3 роки для отримання ступеню бакалавра, 4 роки – спеціаліста та 5 років – магістра. У закладах вищої освіти здобуття знань (теоретична підготовка) фахівцями поєднується з практичним досвідом роботи. Для фармацевтичної галузі підготовка фахівців здійснюється за двома формами навчання – очною і заочною з елементами дистанційного навчання, практичні навички формуються безпосередньо на робочих місцях – в аптеках, лікувально-профілактичних закладах і на фармацевтичних виробництвах. Отже, в Німеччині прийнята дуальна модель вищої професійної фармацевтичної і медичної освіти, яка не тільки забезпечує бізнес конкурентоспроможними фахівцями, але й полегшує перехід молодих людей на ринок праці [17; 9; 18].

Подальший професійний розвиток фахівців із вищою освітою здійснюється у межах Федерального Закону “Про подальшу освіту і освіту дорослих” [5]. Зі свого боку, діяльність медичного представника регламентована Постановою про фармацевтичного представника § 1 та 2 від 02.05.1978 р. (Pharmareferenten Verordnung § 1 und 2, vom 02.05.1978, BGBL. I, S. 600). Виходячи з аналізу цих документів, треба підсумувати: професійне навчання медичних представників ґрунтується на здобутих у закладах вищої освіти знаннях, уміннях і навичках, отриманому досвіді роботи і з кінця 70-х р. здійснювалося у форматі підвищення кваліфікації.

На початку XXI ст. у зв'язку зі змінами в національній системі охорони здоров'я для фармацевтичної галузі, входження системи вищої освіти в Болонський процес актуалізувалось питання управління якістю професійного навчання. Її складовою є постійне зростання професіоналізму фахівців, здатних своєчасно і адекватно реагувати на постійні зміни на ринку праці, які пов'язані з тотальною цифровізацією. За прогнозами аналітиків, у найближчі роки 35 % робочих навичок, які мають сучасні фахівці, трансформуються. Уже зараз ми можемо спостерігати щорічне зростання попиту на фахівців, здатних розв'язувати комплексні задачі, розмірковувати та приймати рішення; критично мислити, володіти творчими здібностями та когнітивною гнучкістю; мати розвинуті управлінські здібності, емоційний інтелект та орієнтованість на діяльність у сфері обслуговування; вміння координувати власні дії з іншими, вести перемовини [7]. За висновками сучасних вітчизняних науковців, “найнеобхіднішою

навичкою фахівця майбутнього стає багатозадачність, і вже сьогодні можна спостерігати зростання затребуваності ... у фахівцях-професіоналах, здатних вирішувати поліаспектні завдання з використанням методів адекватної складності” [15, 215]. Спостерігається попит на таких фахівців у фармацевтичній галузі як у зарубіжних країнах, так і на вітчизняному ринку праці, адже очевидним є потужний інноваційний потенціал цифрових технологій для системи охорони здоров'я. В європейському суспільстві, до якого належить і українське, активно розвивається взаємодія між пацієнтами, медичними працівниками та установами, яка забезпечується за допомогою інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій [13]. На це вказує Є. Дмитрик, яка графічно проілюструвала поступове зниження промоцій через візити медичних представників, використання реклами в спеціалізованій пресі, проведення конференцій і семінарів, TV-рекламу, POS-матеріали, поштові розсилки, акції. Одночасно нею проілюстровано зростання промоцій лікарських засобів шляхом віддаленої комунікації – на 35,8 % та електронних розсилок – на 32 %. Так, із січня 2018 р. в системі моніторингу серед лікарської аудиторії додано такої від промоції, як реклама/інформація в інтернеті. За період січень-вересень 2019 р. частка цього виду промоції становила 1,6 % [12].

Відтак виникла необхідність підвищення ефективності навчання медичних представників, що, безумовно, має позитивний економічний ефект у зростанні прибутку фармацевтичного виробництва. Адже 75 % фармацевтичних компаній мають власні фармацевтичні зовнішні служби, які виконують функцію основного посередника між виробниками ліків, лікарями і пацієнтами [1].

Відповідних змін зазнали підходи до організації професійної підготовки медичних представників. Якщо Планом реалізації пріоритетів у професійній освіті (1975) до неї висувались вимоги як *до курсів професійної підготовки в третинному секторі за межами університетів*, які сформульовані у покроковому плані реалізації пріоритетів у професійній освіті (1975), то нині йдеться про розширення системи професійної освіти на принципах безперервності і привабливості освіти за рахунок надання можливостей її отримання поза межами університетських освітніх програм.

При цьому зміст і цілі безперервної професійної підготовки медичних представників, вимоги до вступу, процедуру проведення екзаменів і призначення ступеня регулює Федеральне міністерство освіти і науки. Цей формат навчання

спрямований на вдосконалення набутих навичок, він уможливує розвиток компетентностей, необхідних для продуктивної роботи медичних представників. Отже, ці фахівці отримують можливість без відриву від виробництва вдосконалювати професіоналізм, підвищувати свої професійні позиції, не отримуючи ще однієї вищої освіти. Цей вид навчання дає змогу урізноманітнити способи професійної підготовки.

У зв'язку з цим вважаємо за необхідне акцентувати увагу на ролі професійних асоціацій у безперервному навчанні медичних представників. Саме їм належить провідна роль у професійній підготовці медичних представників на базі вищої освіти: ними ініціюється розроблення нормативно-правових актів щодо регулювання діяльності цих фахівців; вносяться пропозиції щодо модернізації змісту освіти, навчальних планів і програм відповідно до тенденцій розвитку фармацевтичного ринку та глобалізаційних процесів розвитку суспільства [11, 324]. Вони несуть відповідальність за проведення експертизи якості підготовки медичних представників у системі безперервної професійної освіти, яка здійснюється у відповідних навчальних центрах без відриву від виробництва. Екзамени після завершення навчання проводяться у тих самих навчальних центрах або за місцем роботи фахівця. Їх здача можлива в таких самих центрах за місцем проживання. Екзаменаційна комісія має складатися з представників роботодавців – це в основному колеги, які вже працюють у фармацевтичній сфері, та принаймні одного викладача із закладу освіти. Організація проведення таких екзаменів Національною асоціацією фармацевтичних торгових представників, яка широко відома в Німеччині своєю програмою CNPR з підготовки до продажів фармацевтичної продукції, може слугувати прикладом. На її веб-сайті розміщені професійно-освітні програми для медичних представників фармацевтичних продажів та визначені умови проведення експертизи її засвоєння тими, хто обрав собі професію медичного представника. Слід акцентувати увагу на доступності самої програми (CNPR Pharmaceutical Sales Training Program) і тесту, які може придбати кожний охочий, а також методичного забезпечення для засвоєння програми та рекомендацій щодо проходження тестування. Час проходження тестування обирається самостійно і після реєстрації на веб-сайті надається можливість його проходження дистанційно з будь-якого комп'ютера. При цьому результат можна побачити відразу після завершення процедури. У тесті передбачено 160 питань і на його

проходження відводиться 120 хв. (40 секунд на запитання, яке потрібно прочитати та відповісти на нього). Кожен, хто хоче пройти тестування, може обирати один із варіантів. Під час іспиту дозволяється використовувати посібник як довідник. У разі успішного проходження тестування (80 % правильних відповідей), асоціація надсилає документ (сертифікат) про завершення навчальної програми CNPR, номер якого повідомляється поштою упродовж двох тижнів. Для роботодавців цей номер є підтвердженням проходження іспитів, що може бути верифіковано за допомогою онлайн-системи, розміщеної на веб-сайті [4; 16].

Підсумовуючи, зазначимо, що такий підхід до професійної підготовки медичних представників є зразком інформальної освіти. За умов його впровадження в Україні фармацевтичні компанії матимуть змогу знизити витрати на навчання персоналу, підвищити ефективність професійної підготовки медичних представників у підготовчому періоді.

Таким чином, організація професійної підготовки медичних представників у Німеччині здійснюється на принципах державно-громадського партнерства із залученням представників інститутів громадянського суспільства – Асоціацій. Системний і виважений підхід держави у партнерстві з бізнесом забезпечив високий статус професії медичного представника. Нині у Німеччині працюють приблизно 17 000 медичних представників, які обслуговують майже 130 000 лікарів, тобто один медичний представник співпрацює з 7–8 лікарями. Рівень професійної компетентності медичних представників достатньо високий – багато хто з них прийшов з науки. У великих фармацевтичних компаніях таких, як, наприклад, GlaxoSmithKline's German, до 40 % медичних представників мають докторський ступінь (PhD) в основному з фармакології, біології, лікарської справи. У зв'язку з інтенсивним розвитком фармацевтичної промисловості, на думку практиків, ринок праці змушує багатьох випускників і науковців у фармацевтичній галузі реалізовувати себе саме в ролі медичного представника. І ті, хто з них має гарні комунікативні навички і вміє контактувати з людьми, має відмінний шанс на прогрес [6, 486]. Як зазначає у своєму дослідженні М. Віллерройдер, більшість лікарів віддають перевагу взаємодії з медичними представниками, які мають докторський ступінь. Адже такі фахівці надають під час консультацій більш якісну інформацію про лікарський засіб, механізми його впливу, плюси та мінуси при використанні, що робить процес

взаємодії пізнавальним та більш інформативним, ніж при вивченні навіть найважливішої медичної літератури, оскільки вони отримують нову інформацію про результати використання нових препаратів у клінічних дослідженнях. Ці дані є ще одним підтвердженням того, що фармацевтична промисловість виступає важливим джерелом подальшої освіти для лікарів. При цьому поступово змінюється наголос у діяльності фармацевтичних компаній та їх представництв – від агресивних методів продажу лікарських засобів до серйозного інформування лікарів і порад для них; медичні представники націлені на створення наукових сервісно орієнтованих відносин зі своїми клієнтами, підтримувати ці тенденції, що підвищує цінність їхньої професії [6, 486]. На нашу думку, обґрунтовані положення варто розглядати як результат модернізації професійної підготовки медичних представників у Німеччині.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Теоретичний аналіз наукових надбань вітчизняних і зарубіжних дослідників, вивчення матеріалів сайтів різних асоціацій, зарубіжного досвіду роботи показав, що сьогодні у Федеративній Республіці Німеччини професійна підготовка медичних представників здійснюється у форматі формальної, неформальної та інформальної освіти на засадах державно-громадського партнерства із залученням асоціацій представників фармацевтичного бізнесу як інститутів громадянського суспільства і принципах неперервності та дуальності. При цьому реалізуються вимоги законодавства в галузі освіти як до курсів професійної підготовки в третинному секторі за межами університетів.

Процес професійної освіти медичних представників організовується на базі навчальних центрів, які створюються під патронажем асоціацій, або самостійно з використанням навчально-методичного забезпечення, розміщеного на сайті National Association of Pharmaceutical Sales Representatives. Якість їхньої підготовки визначається експертними комісіями за результатами тестування з документальним підтвердженням – виданням сертифікату медичного представника.

Представлений у статті конструктивний досвід Німеччини з організації професійного навчання медичних представників вочевидь є корисним для України, особливо на нинішньому етапі трансформації усіх галузей національної економіки. На наш погляд, назріла потреба у внесенні професії медичного представника в Національний

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРИНЦИПИ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МЕДИЧНИХ ПРЕДСТАВНИКІВ У ФЕДЕРАТИВНІЙ РЕСПУБЛІЦІ НІМЕЧЧИНИ

класифікатор професій, що дасть підстави для розроблення освітньо-професійної програми їх магістерської підготовки в закладах вищої освіти. Саме в цьому напрямі бачимо *перспективи подальших наукових розвідок*.

ЛІТЕРАТУРА

1. Berufsbild der Pharmaberater e.V Deutschland. URL: <https://bdp-pharmaberater.de/cpe-fortbildung/> (Дата звернення: 13.08.2020).

2. Das neue Bundesbildungsgesetz (BBiG). p. 66. URL: https://www.bmbf.de/upload_filestore/pub/Das_neue_Berufsbildungsgesetz_BBiG.pdf (Дата звернення: 10.08.2020).

3. Hochschulrecht. URL: <https://www.bildungsserver.de/Bildungsrecht-29-de.html> (Дата звернення: 10.08.2020).

4. National Association of Pharmaceutical Sales Representatives. All rights reserved. URL: <https://www.napsronline.org/cnpr-pharmaceutical-sales-program/pharmaceutical-sales-education/> (Дата звернення: 10.08.2020).

5. Weiterbildungsrecht und Erwachsenenbildungsrecht. URL: <https://www.bildungsserver.de/Weiterbildungsrecht-und-Erwachsenenbildungsrecht-876-de.html> (Дата звернення: 10.08.2020).

6. Willeroider M. Ever more scientists are joining drug companies' sales departments. Are they happy there? *Nature*. 2004. Vol. 430. Issue 6998, p. 486-487. Database: Academic Search Premier.

7. World Economic Forum. Global Challenge Insight Report. The Future of Jobs Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution. January 2016. 167 p.. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2018.pdf (Дата звернення: 15.08.2020).

8. Білоусова Н.А. Вимоги до медичних представників та особливостей їхньої підготовки в сучасній Німеччині. Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. *Професійна педагогіка: зб. наук. праць*: 2017. Вип. 14. С. 146-152.

9. Білоусова Н. Дуальна форма професійної підготовки медичних представників: досвід Німеччини. *Наукове забезпечення освітньої діяльності у сфері цивільного захисту: зб. матеріалів II наук.-практ. конф. (за міжнародною участю)*. Київ, 16 травня 2019 р. / Державна служба України з надзвичайних ситуацій, Інститут державного управління у сфері цивільного захисту. Київ: ІДУЦЗ. С. 16. URL: <https://iducz.dsns.gov.ua/files/2019/NAUKA/material%202019.pdf> (Дата звернення: 14.08.2020).

10. Білоусова Н. А. Нормативно-правове поле професійної підготовки медичних представників у системі професійної освіти Німеччини. *Современные достижения в науке и образовании*: сб. тр. XII Междунар. науч. конф., 17-24 сент. 2017 г., г. Нетанія (Ізраїль). Хмельницький: ХНУ, 2017. С. 155-158.

11. Білоусова Н.А. Роль асоціацій Німеччини та Австрії в професійній підготовці медичних представників. *Педагогічна компаративістика і міжнародна освіта 2020: глобалізований простір*

інновацій: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., Київ, 28 трав. 2020 р. / НАПН України, Ін-т педагогіки НАПН України; за заг. ред. О. І. Локшиної. Київ; Біла Церква: Авторитет, 2020. 444 с. URL: <https://doi.org/10.32405/978-966-97763-9-6-2020> (Дата звернення: 14.08.2020).

12. Дмитрик Е. Промоція лікарських засобів по итогам 9 месяцев 2019 г. Аптека. № 42(1213). 4 листопада 2019 р. URL: <https://www.apтека.ua/article/520188> (Дата звернення: 16.08.2020 р.).

13. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 рр., Постанова Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p> (Дата звернення: 14.08.2020)

14. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я України на період 2015-2020 рр. База даних "Міністерство охорони здоров'я України" URL: <http://moz.gov.ua/strategija>. (Дата звернення: 06.08.2020)

15. Петренко Л.М., Шевченко В.П., Зеліковська О.А. Використання педагогічних крауд-технологій у професійній підготовці студентів ІТ-спеціальностей. *Інформаційні технології і засоби навчання*, 2020, Том 76, №2. С. 213-235. URL: <https://journal.iitta.gov.ua/index.php/itlt/article/view/3378> (Дата звернення: 16.08.2020).

16. Пуховська Л.П., Ворначев А.О., Мельник С.В., Кравець Ю. І. Професійні стандарти і кваліфікації у країнах з високорозвинутою економікою. Київ: НВП Поліграфсервіс, 2014. С. 62-78.

17. Радкевич В.О., Пуховська Л.П., Бородієнко О.В., Радкевич О.П. Сучасні моделі професійної освіти і навчання в країнах Європейського Союзу: порівняльний досвід: монографія: Житомир: Полісся, 2018. С. 38-51.

18. Савченко І. Впровадження дуальної форми професійної освіти як умова підготовки конкурентоспроможних кваліфікованих робітників для інноваційної економіки: перші кроки реалізації в Україні. *Молодь і ринок*. 2020. № 1(180). С. 137-144.

REFERENCES

1. Berufsbild der Pharmaberater e.V Deutschland [Professional Profile of the Registered Association of Pharmaceutical Consultants of Germany]. Available at: <https://bdp-pharmaberater.de/cpe-fortbildung/> (accessed 13 Aug. 2020). [in German].

2. Das neue Bundesbildungsgesetzes (BBiG) [New Federal Law on Education]. p. 66. Available at: https://www.bmbf.de/upload_filestore/pub/Das_neue_Berufsbildungsgesetz_BBiG.pdf (accessed 10 Oct. 2020). [in German].

3. Hochschulrecht [Higher Education Law]. Available at: <https://www.bildungsserver.de/Bildungsrecht-29-de.html>. (accessed 10 Aug. 2020). [in German].

4. National Association of Pharmaceutical Sales Representatives. All rights reserved. URL: <https://www.napsronline.org/cnpr-pharmaceutical-sales-program/pharmaceutical-sales-education/> (accessed 10 Aug. 2020). [in English].

5. Weiterbildungsrecht und Erwachsenenbildungsrecht [Continuing Education Law and Adult Education Law].

