



доц. Оксана БЕЛЯЄВА _____

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ
З Фармацевтичного менеджменту та маркетингу
для студентів 5 курсу фармацевтичного факультету денної форми навчання
2024-2025 р.

№ з/п	Тема лекції	К-сть годин	Групи	Лектор	Обладнання лекції	Дата
1	2	3	4	5	6	7
1.	Тема 11. Лекційне заняття 11. Основні положення фармацевтичного маркетингу. Процес управління фармацевтичним маркетингом.	2	1	Ст. викладач Ящук І.С.	Презентація за темою, Платформа Microsoft Teams	02.09
2.	Тема 12. Лекційне заняття 12. Маркетингові дослідження та інформація Вивчення ринку лікарських засобів.	2	1			03.09
3.	Тема 13. Лекційне заняття 13. Товар у системі маркетингу. Асортиментна політика фармацевтичних і аптечних підприємств.	2	1			04.09
4.	Тема 14. Лекційне заняття 14. Товарна та інноваційна політика фармацевтичних підприємств.	2	1			05.09
5.	Тема 15. Лекційне заняття 15. Ціна, ціноутворення, цінова політика фармацевтичних і аптечних підприємств.	2	1			06.09
6.	Тема 16. Лекційне заняття 16. Збутова діяльність фармацевтичних підприємств	2	1			09.09
7.	Тема 17. Лекційне заняття 17. Маркетингова політика комунікацій.	2	1			10.09
8.	Тема 18. Лекційне заняття 18. Реклама у системі фармацевтичного маркетингу.	2	1			11.09
9.	Тема 19. Лекційне заняття 19. Стимулювання збуту та інші засоби маркетингових комунікацій.	2	1			12.09
10.	Тема 20. Лекційне заняття 20. Маркетинговий контроль та міжнародний маркетинг у фармації	2	1			13.09
Всього:		20				

Завідувач учбовою частиною кафедри

ст. викладач



Ірина ЯЩУК

ЗАТВЕРДЖУЮ
зав. кафедри ОЕФ
з післядипломною підготовкою
29.08.2024 Протокол №1



доц. Оксана БЄЛЯЄВА

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
З Фармацевтичного менеджменту та маркетингу
для студентів 5 курсу фармацевтичного факультету денної форми навчання
2024-2025р.

№ з/п	Тема практичного заняття	К-ть годин	Групи	Викладач	Обладнання	Дата
1.	Тема 11. Практичне заняття 21. Визначення та основні складові маркетингу. Функції маркетингу. Ринок як об'єкт маркетингу.	2	1	Ст. викл. ЯЦУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	16.09
2.	Тема 11. Практичне заняття 22. Управління фармацевтичним маркетингом. Планування маркетингової діяльності підприємства.	2	1	Ст. викл. ЯЦУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	18.09
3.	Тема 12. Практичне заняття 23. Мета, об'єкти та методи маркетингових досліджень. Принципи формування маркетингової інформації на фармацевтичних підприємствах.	2	1	Ст. викл. ЯЦУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	23.09
4.	Тема 12. Практичне заняття 24. Вивчення ринку лікарських засобів. Значення ринкових досліджень. Зміст та направленість комплексного дослідження ринку.	2	1	Ст. викл. ЯЦУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	25.09
5.	Тема 13. Практичне заняття 25. Маркетингова концепція товару. Асортиментна політика фармацевтичних та аптечних підприємств.	2	1	Ст. викл. ЯЦУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	30.09
6.	Тема 13. Практичне заняття 26. Етапи життєвого циклу товару та їх характеристика. Особливості формування асортименту лікарських засобів аптечних підприємств.	2	1	Ст. викл. ЯЦУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	02.10
7.	Тема 14. Практичне заняття 27. Загальні поняття товарної політики, її завдання. Товарна марка. Товарний знак. Бренд.	2	1	Ст. викл. ЯЦУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	07.10
8.	Тема 14. Практичне заняття 28. Технологічна та маркетингова орієнтація інновацій в фармації. Процес розробки нового товару. Препарати-генерики, їх переваги.	2	1	Ст. викл. ЯЦУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	09.10
9.	Тема 15. Практичне заняття 29. Характеристика ціни з позиції маркетингу. Основні функції ціни. Фактори ціноутворення.	2	1	Ст. викл. ЯЦУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	14.10
10.	Тема 15. Практичне заняття 30. Цінова та нецінова конкуренція. Попит, пропозиція та ціна. Еластичність попиту.	2	1	Ст. викл. ЯЦУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	16.10

	Ринкова рівновага.					
11.	Практичне заняття 31. <i>Поточний тестовий контроль №4</i>	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	21.10
12.	Тема 16. Практичне заняття 32. Збутова політика підприємств. Канали товаророзподілу (збуту), їх функції, структура. Принципи підбору торгових посередників.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	23.10
13.	Тема 16. Практичне заняття 33. Методи та системи збуту. Система збуту фармацевтичної продукції в Україні.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	28.10
14.	Тема 17. Практичне заняття 34. Комплекс маркетингових комунікацій та його формування. Засоби маркетингових комунікацій на етапах ЖЦТ.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	30.10
15.	Тема 18. Практичне заняття 35. Реклама та її роль в комунікативній політиці підприємств. Класифікація реклами, функції, види і засоби реклами. Особливості реклами лікарських засобів.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	04.11
16.	Тема 19. Практичне заняття 36. Стимулювання: покупці, посередники, продавці. Персональний продаж, його переваги.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	06.11
17.	Тема 19. Практичне заняття 37. Поняття і сутність PR (паблік рилейшнз). Реклама в місці продажу. Мерчандайзинг в аптеках.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	11.11
18.	Тема 20. Практичне заняття 38. Система маркетингового контролю. Мета та основні об'єкти, складові системи маркетингового контролю.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	13.11
19.	Тема 20. Практичне заняття 39. Міжнародний Кодекс проведення маркетингових та соціальних досліджень. Просування лікарських засобів на міжнародному ринку.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	20.11
20.	Практичне заняття 40. <i>Поточний тестовий контроль №5 (ректорський)</i>	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	27.11

Завідувач учбовою частиною кафедри

ст. викладач



Ірина ЯЩУК