

ЗАТВЕРДЖУЮ
зав. кафедри ОЕФ
з післядипломною підготовкою
28.08.2025 Протокол №1

доц. Оксана БЄЛЯЄВА



КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ
3 Фармацевтичного менеджменту та маркетингу
для студентів 5 курсу фармацевтичного факультету денної форми навчання
2025-2026 р.

№ з/п	Тема лекції	К-сть годин	Групи	Лектор	Обладнання лекції	Дата
1	2	3	4	5	6	7
1.	Тема 7. Лекційне заняття 11. Основні положення фармацевтичного маркетингу.	2	1	Ст. викладач Ящук І.С.	Презентація за темою, Платформа Microsoft Teams	01.09
2.	Тема 7. Лекційне заняття 12. Процес управління фармацевтичним маркетингом.	2	1			02.09
3.	Тема 8. Лекційне заняття 13. Маркетингові дослідження та інформація. МІС.	2	1			03.09
4.	Тема 8. Лекційне заняття 14. Вивчення ринку лікарських засобів.	2	1			04.09
5.	Тема 9. Лекційне заняття 15. Товар у системі маркетингу.	2	1			05.09
6.	Тема 9. Лекційне заняття 16. Асортиментна, товарна та інноваційна політика фармацевтичних підприємств.	2	1			08.09
7.	Тема 10. Лекційне заняття 17. Ціна, ціноутворення, цінова політика фармацевтичних і аптечних підприємств.	2	1			09.09
8.	Тема 11. Лекційне заняття 18. Збутова політика фармацевтичних підприємств	2	1			10.09
9.	Тема 12. Лекційне заняття 19. Маркетингова політика комунікацій. Реклама у системі фармацевтичного маркетингу.	2	1			11.09
10.	Тема 12. Лекційне заняття 20. Паблік рілейшнз (PR), персональний продаж, стимулювання збуту лікарських засобів та інші засоби маркетингових комунікацій.	2	1			12.09
Всього:		20				

Завідувач учбовою частиною кафедри

ст. викладач



Ірина ЯЩУК

доц. Оксана БЄЛЯЄВА



КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
3 Фармацевтичного менеджменту та маркетингу
для студентів 5 курсу фармацевтичного факультету денної форми навчання
2025-2026 р.

№ з/п	Тема практичного заняття	К-ть годин	Групи	Викладач	Обладнання	Дата
1.	Тема 7. Практичне заняття 26. Визначення та основні складові маркетингу. Функції маркетингу.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	15.09
2.	Тема 7. Практичне заняття 27. Основні елементи комплексу маркетингу Маркетингове середовище підприємства.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	19.09
3.	Тема 7. Практичне заняття 28. Управління фармацевтичним маркетингом.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	22.09
4.	Тема 8. Практичне заняття 29. Маркетингові дослідження: мета, об'єкти та методи.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	26.09
5.	Тема 8. Практичне заняття 30. Фармацевтична маркетингова інформація: значення, принципи формування	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	29.09
6.	Тема 8. Практичне заняття 31. Дослідження ринку лікарських засобів.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	03.10
7.	Тема 8. Практичне заняття 32. Дослідження споживачів і типології споживання лікарських засобів.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	06.10
8.	Тема 9. Практичне заняття 33. Товар в системі маркетингу.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	10.10
9.	Тема 9. Практичне заняття 34. Асортиментна політика фармацевтичних підприємств.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	13.10
10.	Тема 9. Практичне заняття 35. Товарна політика фармацевтичних підприємств.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	17.10
11.	Тема 9. Практичне заняття 36. Інноваційна політика фармацевтичних підприємств.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	20.10
12.	Тема 10. Практичне заняття 37. Теоретичні основи ринкового ціноутворення.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	24.10
13.	Тема 10. Практичне заняття 38. Класифікація цін. Фактори ціноутворення.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	27.10
14.	Тема 10. Практичне заняття 39. Попит, пропозиція та ціна.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	31.10
15.	Тема 10. Практичне заняття 40. Цінова політика фармацевтичного підприємства.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft	03.11

					Teams	
16.	Практичне заняття №41. <i>Поточний тестовий контроль №4</i>	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	07.11
17.	Тема 11. Практичне заняття 42. Збутова політика підприємств: поняття збуту, канали збуту, функції, структура.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	10.11
18.	Тема 11. Практичне заняття 43. Система збуту фармацевтичної продукції.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	14.11
19.	Тема 11. Практичне заняття 44. Оптова та роздрібна торгівля. Особливості збуту лікарських засобів.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	17.11
20.	Тема 11. Практичне заняття 45. Поняття та види логістики. Особливості логістичного підходу у фармації.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	21.11
21.	Тема 12. Практичне заняття 46. Комплекс маркетингових комунікацій та його формування.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	24.11
22.	Тема 12. Практичне заняття 47. Реклама та її роль в комунікаційній політиці.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	01.12
23.	Тема 12. Практичне заняття 48. Персональний продаж та паблік рілейшнз.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	08.12
24.	Тема 12. Практичне заняття 49. Стимулювання збуту та інші методи просування лікарських засобів.	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	15.12
25.	Практичне заняття №50. <i>Поточний тестовий контроль №5 (ректорський)</i>	2	1	Ст. викл. ЯЩУК Ірина	Платформа Microsoft Teams	22.12

Завідувач учбовою частиною кафедри

ст. викладач



Ірина ЯЩУК