

ЗАТВЕРДЖУЮ
Зав. кафедри ОЕФ
з післядипломною підготовкою
протокол засідання кафедри
№1 від 28 серпня 2025 р.
доц. Оксана БСЛЯЄВА



КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ
з дисципліни «ОСНОВИ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА У ФАРМАЦІЇ»
для здобувачів вищої освіти 2 курсу медико-фармацевтичного факультету 3 семестру
2025-2026 н.р.

№ з/п	Тема лекції	К-ть год	Групи	Лектор	Обладнання лекції	Дата
1	Тема 1. Лекційне заняття 1. Сутність купівельної поведінки споживача та її різновидності.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	04.09.25
2	Тема 2. Лекційне заняття 2. Фактори зовнішнього впливу на поведінку споживачів	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	04.09.25
3	Тема 3. Лекційне заняття 3. Фактори внутрішнього впливу на поведінку споживача.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	09.09.25
4	Тема 4. Лекційне заняття 4. Поведінка споживачів на діловому ринку.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	09.09.25
5	Тема 5. Лекційне заняття 5. Поведінка споживачів на споживчому ринку.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	10.09.25
6	Тема 6. Лекційне заняття 6. Характеристика поведінки споживачів на фармацевтичному ринку.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	17.09.25
7	Тема 7. Лекційне заняття 7. Маркетингові інструменти впливу на поведінку споживача	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	17.09.25
8	Тема 8 Лекційне заняття 8. Методи дослідження поведінки споживачів на фармацевтичному ринку.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	23.09.25
9	Тема 9 Лекційне заняття 9. Психологія спілкування зі споживачами	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	25.09.25
10	Тема 10 Лекційне заняття 10. Управління споживчою лояльністю в фармації.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	25.09.25
	Разом	20				

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
з дисципліни «ОСНОВИ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА У ФАРМАЦІЇ»
 для здобувачів вищої освіти 2 курсу (СТН) медико-фармацевтичного факультету 3 семестру
 2025-2026 н.р.

№ з/п	Тема практичного заняття	К-ть год	Групи	Викладачі	Обладнання	Дата
1	Тема 1. Практичне заняття 1. Споживач, споживчі потреби та їх класифікація	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	01.10.25
2	Тема 1. Практичне заняття 2 Права споживачів і маркетинг. Законодавче та нормативне забезпечення захисту прав споживачів.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	01.10.25
3	Тема 2. Практичне заняття 3 Етапи процесу ухвалення рішення про купівлю	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять з дисципліни	08.10.25
4	Тема 2. Практичне заняття 4 Фактори зовнішнього впливу, що впливають на купівельну поведінку	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять з дисципліни	15.10.25
5	Тема 3. Практичне заняття 5 Фактори внутрішнього впливу що впливають на купівельну поведінку	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	22.10.25
6	Тема 3. Практичне заняття 6. Інструменти дослідження впливу на поведінку споживачів	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	29.10.25
7	Тема 4. Практичне заняття 7 Процес ухвалення рішення споживачем на ринку B2C	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	05.11.25
8	Тема 4. Практичне заняття 8 Використання сучасних інформаційних технологій, для вивчення поведінки споживачів на споживчому ринку.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	12.11.25
9	Тема 5 Практичне заняття 9 Державні закупівлі. Інструменти дослідження впливу на поведінку споживачів на ринку B2B	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	18.11.25
10	Тема 6 Практичне заняття 10 Процес ухвалення споживачами рішення про купівлю лікарського засобу.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	21.11.25
11	Тема 6 Практичне заняття 11 Роль фармацевтичних та медичних фахівців в ухваленні рішення про покупку.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	25.11.25
12	Тема 7 Практичне заняття 12 Вплив асортиментної та цінової політики підприємства на поведінку споживача.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	28.11.25
13	Тема 7 Практичне заняття 13 Маркетингові комунікації та їх вплив на поведінку споживача	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	02.12.25
14	Тема 8. Практичне заняття 14 Якісні методи дослідження поведінки споживача	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	05.12.25
15	Тема 8. Практичне заняття 15 Кількісні дослідження поведінки споживача	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	09.12.25
16	Тема 9. Практичне заняття 16 Функції, види та способи та ефективність спілкування	2			MS Teams Посібник для практичних занять	12.12.25

17	Тема 9. Практичне заняття 17 Комунікативні емоційні стани	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	16.12.25
18	Тема 9 Практичне заняття 18 Психологія конфліктів. Технології конструктивного завершення конфлікту	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	19.12.25
19	Тема 10. Практичне заняття 19 Сучасні підходи до дослідження та вимірювання споживчої лояльності.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	23.12.25
20	Тема 10. Практичне заняття 20. Управління споживчою лояльністю в фармації	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	26.12.25
		40				

Завідувач учбовою частиною кафедри

ст. викладач

Ірина ЯЩУК

