

ЗАТВЕРДЖУЮ
Зав. кафедри ОЕФ
з післядипломною підготовкою
протокол засідання кафедри
№6 від 21 січня 2026р.
доц. Оксана БЄЛЯЄВА



КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ
з дисципліни «ОСНОВИ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА У ФАРМАЦІЇ»
для здобувачів вищої освіти 1 курсу медико-фармацевтичного факультету 2 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	03.02.26
2	Тема 2. Лекційне заняття 2 Фактори зовнішнього впливу на поведінку споживачів	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	06.09.26
3	Тема 3. Лекційне заняття 3. Фактори внутрішнього впливу на поведінку споживача.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	10.02.26
4	Тема 4. Лекційне заняття 4. Поведінка споживачів на B2C ринку.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	12.02.26
5	Тема 5. Лекційне заняття 5. Поведінка споживачів на B2B ринку	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	16.02.26
6	Тема 6. Лекційне заняття 6. Характеристика поведінки споживачів на фармацевтичному ринку.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	19.02.26
7	Тема 7. Лекційне заняття 7 Маркетингові інструменти впливу на поведінку споживача	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	25.02.26
8	Тема 8 Лекційне заняття 8 Методи дослідження поведінки споживачів на фармацевтичному ринку.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	04.03.26
9	Тема 9 Лекційне заняття 9 Психологія спілкування зі споживачами	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	11.03.26
10	Тема 10 Лекційне заняття 10. Управління споживчою лояльністю в фармації.	2	СТН	Ст.викл. Степанова О.А.	MS Teams Презентація	18.03.26
	Разом	20				

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ
з дисципліни «ОСНОВИ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА У ФАРМАЦІЇ»
 для здобувачів вищої освіти 1 курсу медико-фармацевтичного факультету
 2 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	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	25.02.26
2	Тема 1. Практичне заняття 2 Права споживачів і маркетинг. Законодавче та нормативне забезпечення захисту прав споживачів.	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	26.02.26
3	Тема 2. Практичне заняття 3 Етапи процесу ухвалення рішення про купівлю	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять з дисципліни	04.03.26
4	Тема 2. Практичне заняття 4 Фактори зовнішнього впливу, що впливають на купівельну поведінку	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять з дисципліни	05.03.26
5	Тема 3. Практичне заняття 5 Фактори внутрішнього впливу що впливають на купівельну поведінку	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	11.03.26
6	Тема 3. Практичне заняття 6. Інструменти дослідження впливу на поведінку споживачів	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	12.03.26
7	Тема 4. Практичне заняття 7 Процес ухвалення рішення споживачем на ринку B2C	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	18.03.26
8	Тема 4. Практичне заняття 8 Використання сучасних інформаційних технологій, для вивчення поведінки споживачів на споживчому ринку.	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	19.03.26
9	Тема 5 Практичне заняття 9 Інструменти дослідження впливу на поведінку споживачів на ринку B2B Державні закупівлі.	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	25.03.26
10	Тема 6 Практичне заняття 10 Процес ухвалення споживачами рішення про купівлю лікарського засобу.	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	26.03.26
11	Тема 6 Практичне заняття 11 Роль фармацевтичних та медичних фахівців в ухваленні рішення про покупку.	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	01.04.26
12	Тема 7 Практичне заняття 12 Вплив асортиментної та цінової політики підприємства на поведінку споживача.	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	08.04.26
13	Тема 7 Практичне заняття 13 Маркетингові комунікації та їх вплив на поведінку споживача	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	15.04.26
14	Тема 8. Практичне заняття 14 Якісні методи дослідження поведінки споживача	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	22.04.26
15	Тема 8. Практичне заняття 15 Кількісні дослідження поведінки споживача	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	29.04.26
16	Тема 9. Практичне заняття 16 Функції, види, способи та ефективність спілкування	2	1		MS Teams Посібник для практичних занять	06.05.26

17	Тема 9. Практичне заняття 17 Комунікативні емоційні стани	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	13.05.26
18	Тема 9 Практичне заняття 18 Психологія конфліктів. Технології конструктивного завершення конфлікту	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	20.05.26
19	Тема 10. Практичне заняття 19 Лояльність та задоволеність. Розвиток концепції споживчої лояльності у сучасному маркетингу	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	27.05.26
20	Тема 10. Практичне заняття 20. Сучасні підходи дослідження та вимірювання споживчої лояльності..	2	1	Ст.викл. Степанова О.А	MS Teams Посібник для практичних занять	03.06.26
		40				

Завідувач учбовою частиною кафедри

ст. викладач



Ірина ЯЩУК