

## Календарный план практических занятий

по клиентоориентированному маркетингу для студентов 4 курса фармацевтического факультета  
на весенний семестр 2016-2017 учебного года.

№ п/п	Дата	Тема занятия	Кол-во часов
1	09.02-15.02	Основные положения фармацевтического маркетинга.	2
2	16.02-22.02	Клиентоориентированность как основа устойчивого развития фирмы.	2
3	23.02-01.03	Процесс управления фармацевтическим маркетингом.	2
4	02.03-08.03	Изучение рынка лекарственных препаратов.	2
5	09.03-15.03	Товар в маркетинговой деятельности. Формирование ассортимента лекарственных средств.	2
6	16.03-22.03	Товарная политика фармацевтических предприятий.	2
7	23.03-29.03	Цена в системе маркетинга.	2
8	30.03-05.04	Ценовая политика фармацевтических предприятий.	2
9	06.04-12.04	Формирование сбытовой политики фирм.	2
10	13.04-19.04	Сбытовая деятельность в системе фармацевтического маркетинга.	2
11	20.04-26.04	Продвижение товара. Стратегия маркетинговых коммуникаций и стимулирования сбыта фармацевтической продукции.	2
12	27.04-03.05	Реклама лекарственных препаратов.	2
13	04.05-10.05	Паблик рилейшнз	2
14	11.05-17.05	Основы мерчандайзинга в фармации	2
15-16	18.05-24.05; 25.05-31.05	Круглый стол: «Информационные маркетинговые системы. Маркетинговый контроль»	2
17	01.06-07.06	Зачетное занятие	2

Зав. кафедрой УЭФ, д.фарм.н., профессор

И.А. НАРКЕВИЧ