



**МЕДИЦИНСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ПЛЕВЕН**

**ФАКУЛТЕТ „ФАРМАЦИЯ” – ЦЕНТЪР ЗА ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ**

**КАТЕДРА “ФАРМАЦЕВТИЧНИ НАУКИ И СОЦИАЛНА ФАРМАЦИЯ”**

# **ЗАДАНИЕ ЗА КУРСОВА ЗАДАЧА**

## **ПО УЧЕБНА ДИСЦИПЛИНА „ФАРМАЦЕВТИЧЕН МАРКЕТИНГ”**

**ЗА СТУДЕНТИ ОТ МУ – ПЛЕВЕН МАГИСТЪРСКА СТЕПЕН**

- СПЕЦИАЛНОСТ „ФАРМАЦИЯ” ■
- РЕДОВНА ФОРМА НА ОБУЧЕНИЕ ■

**гр. Плевен**

**2019 год.**

#### **Казус 4.**

Вие сте мениджър на фирма „X“, която е пазарен лидер в производството на фармацевтични продукти. Въпреки това дистрибуционната дейност чрез собствената компания на фирмата „X Трейдинг“ определено е слаб фланг от гледна точка на доходността.

Каква стратегия за „защита на фланговете“ ще предприемете за подобряване на ефективността на дистрибуционните канали? Обосновете се.

ИЗГОТВИЛ:

/доц. Надя Велева, дм/