



МЕДИЦИНСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ПЛЕВЕН

ФАКУЛТЕТ „ОБЩЕСТВЕНО ЗДРАВЕ” – ЦЕНТЪР ЗА ДИСТАНЦИОННО ОБУЧЕНИЕ

КАТЕДРА “ОБЩЕСТВЕНОЗДРАВНИ НАУКИ”

ЗАДАНИЕ ЗА КУРСОВА ЗАДАЧА

ПО УЧЕБНА ДИСЦИПЛИНА „МАРКЕТИНГ НА ЗДРАВНИТЕ УСЛУГИ”

ЗА СТУДЕНТИ ОТ МУ – ПЛЕВЕН МАГИСТЪРСКА СТЕПЕН

■ СПЕЦИАЛНОСТ „ОБЩЕСТВЕНО ЗДРАВЕ И ЗДРАВЕН МЕНИДЖМЪНТ” ■

■ ДИСТАНЦИОННА ФОРМА НА ОБУЧЕНИЕ ■

гр. Плевен

2018 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 ЗАДАНИЕТО:

/доц. Надя Велева, дм/