

■ ФОКУС ВНИМАНИЯ | citoИНФОРМ

- 04 ФАРМРЫНОК: главное
- 06 КОМПАНИИ ИНФОРМИРУЮТ...
- 09 ЛС ДОСЬЕ: исследования, новинки, ребрендинг
- 10 НЕЛЕКАРСТВЕННЫЙ АССОРТИМЕНТ:
в зоне внимания
- 11 КОСМЕТИКА: актуальное позиционирование

■ ЖИЗНЬ И ПРОФЕССИЯ | энциклопедия успеха

- 12 Психология успеха: «воины» или «землепашцы»? |
Елизавета ЕФРЕМОВА

■ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ | от теории к практике

- * 18 Коммуникации как фактор конкурентоспособности |
Е.И. ГРИБКОВА, О.В. БАЗАРКИНА

■ ЗАКОН И ВЫ | знать и использовать

- 24 Фармконсультация | *М.И. МИЛУШИН*

■ ФАРМСПЕКТР | важно, интересно, полезно

- 26 Экспресс-аналитика | *IMS Health*
- * 28 Школа фармаколога: фитотерапия язвенной болезни |
Н.В. ПЯТИГОРСКАЯ, Н.Б. ЛАЗАРЕВА, С.Л. МОРОХИНА
- * 34 Без отложенного спроса: препараты фамотидина |
Никита ПОЛЯКОВ
- * 37 Логика инициативных продаж: воспалительные
заболевания ЖКТ | *Константин САМБУЛОВ*



КОММУНИКАЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Маркетинговые коммуникации в розничном звене фармрынка как фактор, влияющий на потребителя при выборе ими места совершения покупок товаров аптечного ассортимента. О программе для изучения и анализа потребительских запросов.



ЛОГИКА ИНИЦИАТИВНЫХ ПРОДАЖ: ВОСПАЛИТЕЛЬНЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ ЖКТ

Обращение клиента за лекарственной помощью при воспалительных заболеваниях ЖКТ дает отличную возможность «первостольнику» предложить ряд вспомогательных ОТС-препаратов в дополнение к назначенному врачом лечению. Как профессионально выстроить инициативные продажи?

42 Онихомикозы: и предупредить, и вылечить |
Р.И. ЯГУДИНА, Е.Е. АРИНИНА, Е.И. МИХАЙЛЕНКО

47 Логика инициативных продаж: онихомикоз |
Константин САМБУЛОВ

* **50** Школа фармаколога: вагиниты и
бактериальный вагиноз | *Ж.А. КАГРАМАНОВА*

* **56** Фармкласс: ГАМК-ергические препараты
при ДЭП | *Владимир МЕДВЕДЕВ*

62 Фармкласс: остеопороз и дефицит кальция
в вопросах и ответах | *Н.А. ХИТРОВ*

66 Практикум по аптечному ассортименту

ВСЕ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ |
актуальный трэнд

* **68** Логика инициативных продаж: запор |
Любовь ПРОНИНА

* **72** Потребительский запрос: назальные солевые
растворы | *Кирилл БЕЛЬКЕВИЧ*

78 Практикум по аптечному ассортименту

АПТЕКА В ГОРОДЕ | география ритейла

81 Аптечный ритейл Беларуси: в чем
специфика? | *Алла ПИЛУНОВА*

TIME OUT | интересно, что...

86 Исследования в медицине:
необычное в обычном

* — материал с контрольным билетом темы.



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЗАПРОС: НАЗАЛЬНЫЕ СОЛЕВЫЕ РАСТВОРЫ

Процедура промывания полости носа солевыми растворами с целью профилактики и лечения респираторных, аллергических заболеваний имеет большую историю и пользуется давней популярностью среди врачей и пациентов. Что же предлагает аптечная дистрибуция на данный момент?



АПТЕЧНЫЙ РИТЕЙЛ БЕЛАРУСИ: В ЧЕМ СПЕЦИФИКА?

На этот раз мы предлагаем читателям побывать в одном из красивейших и древнейших городов Беларуси — Могилеве. В чем пересекаются проблемы наших фармрынков? Есть ли характерные отличия, и как велика степень их влияния на развитие ритейла? Об этом и не только об этом...