

ФОКУС ВНИМАНИЯ | citoИНФОРМ

- 04 ФАРМРЫНОК: главное
- 06 КОМПАНИИ ИНФОРМИРУЮТ...
- 08 НЕЛЕКАРСТВЕННЫЙ АССОРТИМЕНТ:
в зоне внимания

ЖИЗНЬ И ПРОФЕССИЯ | энциклопедия успеха

- 10 Мотивация в женском коллективе |
Надежда МАКАТРОВА

БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ | от теории к практике

- * 16 Планирование ассортимента: методы анализа.
Часть II | *Павел ЛИСОВСКИЙ*

ЗАКОН И ВЫ | знать и использовать

- 24 Фармконсультация | *М.И. МИЛУШИН*

ФАРМСПЕКТР |
важно, интересно, полезно

- 26 Экспресс-аналитика | *RMBC (IMS Health)*
- * 28 Школа фармаколога: фармако- и фитотерапия
гиповитаминоза | *Н.В. ПЯТИГОРСКАЯ, Н.Б. ЛАЗАРЕВА,
С.Л. МОРОХИНА*
- 36 Фармкласс: постменопаузальный остеопороз |
Н.А. ХИТРОВ
- 42 ГОРЯЧАЯ ТЕМА: Решающая схватка с простудой |
Кирилл БЕЛЬКЕВИЧ

**ПЛАНИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА:
МЕТОДЫ АНАЛИЗА. ЧАСТЬ II**

В продолжение публикации в предыдущем номере – вторая часть статьи об основополагающих аспектах АВС- и XYZ-анализа – методов, эффективных при планировании и формировании аптечного ассортимента.

**ШКОЛА ФАРМАКОЛОГА: ФАРМАКО-
И ФИТОТЕРАПИЯ ГИПОВИТАМИНОЗА**

Решающее значение в коррекции столь актуального весеннего гиповитаминоза имеет рациональная заместительная терапия с помощью поливитаминных препаратов растительного или синтетического происхождения. Рассмотрим подробнее эту категорию ассортимента.

- * **44** Логика инициативных продаж: бронхит | Алла ПИЛУНОВА
- * **50** Логика инициативных продаж: боль в суставах | Евгений ЗОЛОТУХИН
- * **54** Без отложенного спроса: препараты оксиметазолина | Андрей КОРОТКОВ
- 57** Практикум по аптечному ассортименту

ВСЕ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ | актуальный трэнд

- * **66** Логика инициативных продаж: беспокойный малыш | Любовь ПРОНИНА
- * **71** Логика инициативных продаж: БАД для похудения | Любовь ПРОНИНА
- 76** Практикум по аптечному ассортименту

АПТЕКА В ГОРОДЕ | география ритейла

- 81** Фармбизнес на Волге в творческом русле | Анастасия БАРДИНА

TIME OUT | интересно, что...

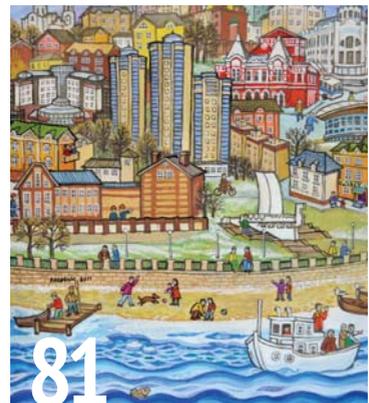
- 86** Исследования в медицине: необычное в обычном

* – материал с контрольным билетом темы.



ЛОГИКА ИНИЦИАТИВНЫХ ПРОДАЖ: БЕСПОКОЙНЫЙ МАЛЫШ

Излишнюю возбудимость малыша, отсутствие концентрации внимания, плохой сон, утомляемость... В распоряжении провизора есть широкий ассортимент мягких седативных средств, которые при необходимости можно применять у пациентов детского возраста.



ФАРМБИЗНЕС НА ВОЛГЕ В ТВОРЧЕСКОМ РУСЛЕ

Бизнес в Самаре развивается во всех направлениях, фармацевтическая отрасль – не исключение. «Местные» сетевые фармритейлеры чувствуют себя уверенно и занимают значительную долю в розничной торговле ЛС в регионе. Среди них компания «Био-Мед», в состав которой входит более 70 аптек в Самаре и Самарской области.