



## Merchandising – teoria i praktyka w codziennej pracy aptek

Numer usługi 2023/06/28/11918/1873919

1 968,00 PLN brutto  
1 600,00 PLN netto  
123,00 PLN brutto/h  
100,00 PLN netto/h

FIRMA  
SZKOLENIOWA  
FORMATRIX  
MARCIN  
FILIPOWSKI



📍 Katowice / stacjonarna  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 16 h  
📅 23.06.2025 do 24.06.2025

## Informacje podstawowe

|                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| <b>Kategoria</b>                     | Biznes / Sprzedaż                                     |
| <b>Identyfikator projektu</b>        | Sektor Usługi Rozwojowe                               |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>         | Pracownicy aptek, kierownicy, managerowie, farmaceuci |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>  | 1   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b> | 16  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>   | 22-06-2025  |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>      | stacjonarna   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>          | 16  |

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie wprowadzi uczestników w temat Merchandisingu, pokaże jak umiejscowić produkty w aptece tak, aby zachęcić klientów do zakupu, a co za tym idzie zwiększyć sprzedaż.

### Efekty uczenia się

Po szkoleniu uczestnik:

Zna pojęcie Merchandisingu oraz jego cel

Wie jak umiejscowić produkty aby zachęcić klienta do zakupu

Potrafi ułożyć produkty według mapy półki

Wie jak zwiększyć zainteresowanie klientów

Efektywnie wykorzystuje przestrzeń ekspedycji apteki

Skutecznie promuje preparaty i terapię

Potrafi poprawnie zorganizować strefę samoobsługową, dermokosmetyków

Potrafi uatrakcyjnić strefę przykasową

## Sposób weryfikacji efektów uczenia się

Na szkoleniu trener na bieżąco przekazuje uczestnikom informacje zwrotne w zakresie prawidłowo wykonywanej praktyki i ćwiczeń. W każdym dniu szkoleniu nastąpi podsumowanie całości materiału dokonywane grupowo. Po szkoleniu przeprowadzane są wywiady z każdym uczestnikiem kursu. Po zakończeniu usługi uczestnik wypełnia narzędzie ewaluacyjne w postaci ankiety.

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

# Program

## DZIEŃ I

### MODUŁ I

Merchandising – cele i definicje

- Umiejscowienie w koncepcji marketingu mix w kontekście funkcjonowania apteki,
- Zachowania kupującego
- Mapa półki, poziom wzroku
- Zasada środka, zainteresowanie klientów
- Efektywne wykorzystanie przestrzeni ekspedycji apteki

### MODUŁ II

Praktyczne wykorzystanie merchandisingu w aptece

- Złota zasada merchandisingu
- Zasada prawej strony w pracy z pacjentem
- Model AIDA w opiece farmaceutycznej
- Efektywne wykorzystanie półki

## DZIEŃ II

### MODUŁ III

**Komunikacja merytoryczna i cenowa z pacjentem**

- POSM
- Promocje preparatów i terapii
- Merchandising producenta i dostawcy
- Marketing sensoryczny
- Wykorzystanie barw
- Wykorzystanie światła

## MODUŁ IV

### Jak pomagać pacjentowi?

- Strefa samoobsługowa
- Strefa dermokosmetyków
- Strefa preparatów OTC i wyrobów medycznych
- strefa przykasowa

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 2</b> Dzień 1    | -          | 23-06-2025            | 08:00               | 16:00               | 08:00         |
| <b>2 z 2</b> Dzień 2    | -          | 24-06-2025            | 08:00               | 16:00               | 08:00         |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 968,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 600,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 123,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 100,00 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

## Katarzyna Wróblewska

Certyfikowany trener biznesu z dużym i różnorodnym doświadczeniem zawodowym. Od ponad 20 lat związana z branżą farmaceutyczną. Pracowała na stanowiskach telemarketera, przedstawiciela medycznego, key account menagera, wiele lat kierowała zespołami przedstawicieli medycznych w różnych firmach i jednocześnie pełniła funkcję trenera. Zna specyfikę farmacji od każdej strony – hurt, producent, apteka – ostatnio współpracuje z jedną z łódzkich sieci. Od kilku lat prowadzi swoją

własną firmę.

Prowadzi szkolenia warsztatowe handlowe – techniki sprzedaży, komunikacja, perswazja, budowanie relacji, negocjacje, zarządzanie własną sprzedażą, praca z trudnym klientem, prowadzenie prezentacji publicznych, rozwiązywanie konfliktów, radzenie sobie ze stresem  
Od kilku lat zajmuje się aktywnie coachingiem.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma materiały w formie elektronicznej, notes i długopis

### Warunki uczestnictwa

**Prosimy o kontakt z realizatorem w celu ustalenia terminu szkolenia oraz zapisania się na kurs.**

**ORGANIZUJEMY RÓWNIEŻ SZKOLENIA ZAMKNIĘTE DLA PLACÓWEK.**

**ISTNIEJE MOŻLIWOŚĆ SKORZYSTANIA Z DOFINANSOWANIA.**

## Adres

Katowice  
40-857 Katowice  
woj. śląskie

## Kontakt



**Marta Hajda**

**E-mail** [marta.hajda@formatrix.pl](mailto:marta.hajda@formatrix.pl)

**Telefon** (+48) 510 464 123