



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ



Skuteczna sprzedaż w branży farmaceutycznej

Numer usługi 2024/08/09/132349/2259330

📍 Godziesze Wielkie / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 38 h

📅 10.10.2024 do 23.11.2024

7 011,00 PLN brutto

5 700,00 PLN netto

184,50 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|---|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Grupa docelowa szkolenia "Skuteczna sprzedaż w branży farmaceutycznej" to przede wszystkim technicy farmacji oraz magistrowie farmacji. Szkolenie jest skierowane do osób, które chcą poszerzyć swoje umiejętności w zakresie skutecznej sprzedaży, aby efektywniej zarządzać apteką i wspierać sprzedaż w tradycyjnej formie. Dzięki szkoleniu, uczestnicy zdobędą wiedzę na temat nowoczesnych metod zwiększania efektywności sprzedaży oraz obsługi klienta. |
| Minimalna liczba uczestników | 4 |
| Maksymalna liczba uczestników | 45 |
| Data zakończenia rekrutacji | 09-10-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym) |
| Liczba godzin usługi | 38 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych |

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia "Skuteczna sprzedaż w branży farmaceutycznej" jest wyposażenie uczestników w kluczowe umiejętności oraz wiedzę niezbędną do efektywnego prowadzenia sprzedaży w sektorze farmaceutycznym. Uczestnicy nauczą się wdrażać skuteczne strategie sprzedażowe, zrozumieją specyficzne wymagania prawne i regulacyjne dotyczące sprzedaży produktów farmaceutycznych oraz rozwiną kompetencje w zakresie budowania relacji z klientami, negocjacji i optymalizacji procesów sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|---|-------------------------------------|
| Uczestnik potrafi stworzyć skuteczne strategie sprzedażowe w branży farmaceutycznej. | Uczestnik opracowuje i przedstawia strategię sprzedaży dostosowanej do specyfiki rynku farmaceutycznego. | Prezentacja |
| Uczestnik rozumie specyficzne wymagania prawne i regulacyjne dotyczące sprzedaży produktów farmaceutycznych. | Uczestnik poprawnie identyfikuje i stosuje odpowiednie regulacje prawne w opracowanych strategiach sprzedażowych. | Test teoretyczny |
| Uczestnik potrafi budować i utrzymywać relacje z klientami w branży farmaceutycznej. | Uczestnik demonstruje techniki budowania relacji oraz przykłady skutecznych interakcji z klientami. | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik rozwija umiejętności negocjacyjne w kontekście sprzedaży farmaceutyków. | Uczestnik bierze udział w ćwiczeniach negocjacyjnych, skutecznie argumentuje i broni warunki sprzedaży. | Prezentacja |
| Uczestnik potrafi optymalizować procesy sprzedażowe w branży farmaceutycznej. | Uczestnik przedstawia plan optymalizacji procesów sprzedażowych, z uwzględnieniem specyfiki branży farmaceutycznej. | Wywiad swobodny |

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

- **Moduł 1: Wprowadzenie do sprzedaży w branży farmaceutycznej**

- Specyfika rynku farmaceutycznego
- Regulacje prawne w sprzedaży farmaceutycznej

- **Moduł 2: Analiza rynku i konkurencji**

- Techniki badania rynku farmaceutycznego
- Analiza konkurencji
- Identyfikacja przewag konkurencyjnych

- **Moduł 3: Opracowanie strategii sprzedażowej**

- Kluczowe elementy strategii sprzedażowej
- Personalizacja strategii w zależności od specyfiki produktu

- **Moduł 4: Wdrażanie strategii sprzedaży**

- Planowanie działań sprzedażowych
- Monitorowanie i optymalizacja wyników sprzedaży

- **Moduł 5: Budowanie relacji z klientem**

- Techniki komunikacyjne
- Rozumienie potrzeb klienta
- Budowanie długotrwałych relacji

- **Moduł 6: Negocjacje w sprzedaży farmaceutycznej**

- Strategie i techniki negocjacyjne
- Praktyczne ćwiczenia z negocjacji

- **Moduł 7: Optymalizacja procesów sprzedażowych**

- Automatyzacja procesów sprzedażowych
- Zarządzanie danymi
- Techniki optymalizacji procesów sprzedażowych

- **Moduł 8: Podsumowanie i walidacja**

- Omówienie kluczowych punktów szkolenia
- Egzamin końcowy (test wiedzy)
- Sesja pytań i odpowiedzi
- Walidacja i zakończenie szkoleń

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 1 z 9 Wprowadzenie do sprzedaży w branży farmaceutycznej: Specyfika rynku farmaceutycznego, regulacje prawne w sprzedaży farmaceutycznej. | Łukasz Nowak | 10-10-2024 | 15:00 | 18:00 | 03:00 | Tak |
| 2 z 9 Analiza rynku i konkurencji: Techniki badania rynku, analiza konkurencji, identyfikacja przewag konkurencyjnych. | Łukasz Nowak | 12-10-2024 | 15:00 | 20:00 | 05:00 | Tak |
| 3 z 9 Opracowanie strategii sprzedażowej: Kluczowe elementy strategii, personalizacja strategii w zależności od produktu. | Łukasz Nowak | 19-10-2024 | 15:00 | 20:00 | 05:00 | Tak |
| 4 z 9 Wdrażanie strategii sprzedaży: Planowanie działań sprzedażowych, monitorowanie i optymalizacja wyników sprzedaży. | Łukasz Nowak | 26-10-2024 | 15:00 | 20:00 | 05:00 | Tak |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 5 z 9 Budowanie relacji z klientem: Techniki komunikacyjne, rozumienie potrzeb klienta, budowanie długotrwałych relacji. | Łukasz Nowak | 02-11-2024 | 15:00 | 20:00 | 05:00 | Tak |
| 6 z 9 Negocjacje w sprzedaży farmaceutycznej: Strategie i techniki negocjacyjne, praktyczne ćwiczenia z negocjacji. | Łukasz Nowak | 09-11-2024 | 15:00 | 20:00 | 05:00 | Tak |
| 7 z 9 Optymalizacja procesów sprzedażowych: Automatyzacja, zarządzanie danymi, techniki optymalizacji procesów sprzedażowych. | Łukasz Nowak | 16-11-2024 | 15:00 | 20:00 | 05:00 | Tak |
| 8 z 9 Podsumowanie i omówienie kluczowych punktów szkolenia, dyskusja nad wyzwaniami, egzamin końcowy (test wiedzy), sesja pytań i odpowiedzi. | Łukasz Nowak | 23-11-2024 | 15:00 | 18:00 | 03:00 | Tak |
| 9 z 9 Podsumowanie i walidacja. | - | 23-11-2024 | 18:00 | 20:00 | 02:00 | Nie |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 7 011,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 5 700,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 184,50 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 150,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Nowak

Łukasz Nowak to doświadczony specjalista ds. sprzedaży z ponad 5-letnim stażem w branży farmaceutycznej. Pracował m.in. jako Dyrektor ds. Sprzedaży Online w Aptece Zdrowie, gdzie opracował i wdrożył strategię sprzedaży, osiągając 30% wzrost przychodów w ciągu pierwszego roku. Wcześniej pełnił funkcję Kierownika ds. E-commerce w MedPharma, gdzie zarządzał zespołem i wdrażał innowacyjne rozwiązania zwiększające konwersję i satysfakcję klientów. Jego wiedza i umiejętności sprawiają, że jest idealnym kandydatem do prowadzenia szkoleń z zakresu sprzedaży w branży farmaceutycznej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Niezbędne materiały szkoleniowe zostaną udostępnione uczestników.

Informacje dodatkowe

Harmonogram jest zaplanowany w godzinach zegarowych, a przerwy nie są w nim uwzględnione, ale są zaplanowane.

Harmonogram może ulec zmianie.

Warunki techniczne

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „Google Meet” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.

Adres

ul. Kaliska 10
62-872 Godziesze Wielkie
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Karolina Rutkowska

E-mail karolina.rutkowska@fipp.com.pl

Telefon (+48) 665 851 534