



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ



Skuteczna sprzedaż w branży farmaceutycznej

Numer usługi 2024/09/05/132349/2295449

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

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 21.09.2024 do 09.11.2024

7 490,70 PLN brutto

6 090,00 PLN netto

178,35 PLN brutto/h

145,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest kierowane do właścicieli i pracowników aptek, specjalistów ds. sprzedaży związanych z branżą farmaceutyczną oraz wszystkich, którzy chcą nabyć wiedzę i umiejętności związane ze skuteczną sprzedażą w branży farmaceutycznej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	20-09-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	42
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

Szkolenie wyposaża uczestników w wiedzę i umiejętności niezbędne do efektywnej sprzedaży produktów farmaceutycznych, zrozumienia rynku farmaceutycznego, budowania relacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikacja aktualnych trendów, wyzwań i możliwości w branży farmaceutycznej.	Uczestnik prezentuje zrozumienie aktualnych trendów, wyzwań i możliwości.	Prezentacja
Ocenianie wpływu regulacji prawnych i etycznych aspektów na działalność w branży.	Uczestnik ocenia wpływ regulacji prawnych i etycznych na działalność w branży.	Wywiad swobodny
Stosowanie technik komunikacji i budowania relacji z klientami.	Uczestnik stosuje skuteczne techniki komunikacji i budowania relacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wdrażanie kroków procesu sprzedaży od identyfikacji potrzeb klienta do zamknięcia transakcji.	Uczestnik przeprowadza proces sprzedaży od identyfikacji potrzeb do zamknięcia transakcji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizowanie kluczowych cech produktów farmaceutycznych.	Uczestnik analizuje kluczowe cechy produktów farmaceutycznych.	Prezentacja
Demonstrowanie efektywnej prezentacji korzyści produktów farmaceutycznych.	Uczestnik demonstruje efektywną prezentację korzyści produktów.	Prezentacja
Wykorzystywanie technik aktywnego słuchania i zadawania pytań.	Uczestnik wykorzystuje techniki aktywnego słuchania i zadawania pytań.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Przeprowadzanie ćwiczeń praktycznych w identyfikowaniu potrzeb klientów.	Uczestnik przeprowadza praktyczne ćwiczenia w identyfikowaniu potrzeb klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wdrażanie strategii negocjacyjnych i przekonywania.	Uczestnik wdraża strategię negocjacyjną i przekonywania.	Debata swobodna
Zarządzanie obiekcjami klientów i skuteczne zamykanie sprzedaży.	Uczestnik zarządza obiekcjami klientów i zamyka sprzedaż.	Debata swobodna
Stosowanie technik aktywnego słuchania w praktycznych scenariuszach.	Uczestnik stosuje techniki aktywnego słuchania w symulacjach.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Reagowanie na potrzeby klientów w symulowanych sytuacjach sprzedażowych.	Uczestnik reaguje na potrzeby klientów w praktycznych scenariuszach sprzedażowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

1. Wprowadzenie do branży farmaceutycznej

- Przegląd rynku farmaceutycznego: trendy, wyzwania i możliwości.
- Regulacje prawne i etyczne aspekty działalności w branży.

2. Podstawy skutecznej sprzedaży w branży farmaceutycznej

- Proces sprzedaży: od identyfikacji potrzeb klienta do zamknięcia transakcji.
- Techniki komunikacji i budowania relacji z klientami.

3. Znaczenie produktu w sprzedaży farmaceutycznej

- Wiedza produktowa jako klucz do sukcesu.
- Jak efektywnie prezentować korzyści produktów farmaceutycznych.

4. Warsztat: Rozpoznawanie i reagowanie na potrzeby klientów

- Ćwiczenia praktyczne w identyfikowaniu potrzeb klientów.

Techniki aktywnego słuchania i zadawania pytań.

5. Negocjacje i przekonanie w sprzedaży farmaceutycznej

- Strategie negocjacyjne i przekonywania.
- Przeciwdziałanie obiekcjom i zamykanie sprzedaży.

• 6. Warsztat: Rozpoznawanie i reagowanie na potrzeby klientów

- Ćwiczenia praktyczne w identyfikowaniu potrzeb klientów.
- Techniki aktywnego słuchania i zadawania pytań

Test

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 15 Wprowadzenie do branży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	21-09-2024	09:00	12:00	03:00	Nie
2 z 15 Wprowadzenie do branży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	21-09-2024	12:15	15:15	03:00	Nie
3 z 15 Podstawy skutecznej sprzedaży w branży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	28-09-2024	09:00	12:15	03:15	Tak
4 z 15 Podstawy skutecznej sprzedaży w branży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	28-09-2024	12:30	15:15	02:45	Tak
5 z 15 Skuteczna sprzedaż w branży farmaceutycznej.	Łukasz Nowak	05-10-2024	09:00	12:00	03:00	Nie
6 z 15 Skuteczna sprzedaż w branży farmaceutycznej.	Łukasz Nowak	05-10-2024	12:30	15:00	02:30	Nie
7 z 15 Warsztat: Rozpoznawanie i reagowanie na potrzeby klientów	Łukasz Nowak	12-10-2024	08:00	11:30	03:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
8 z 15 Negocjacje i przekonanie w sprzedaży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	12-10-2024	12:00	15:00	03:00	Tak
9 z 15 Negocjacje i przekonanie w sprzedaży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	19-10-2024	08:30	12:00	03:30	Nie
10 z 15 Negocjacje i przekonanie w sprzedaży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	19-10-2024	12:30	15:00	02:30	Nie
11 z 15 Negocjacje i przekonanie w sprzedaży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	26-10-2024	08:30	12:00	03:30	Tak
12 z 15 Negocjacje i przekonanie w sprzedaży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	26-10-2024	12:30	15:00	02:30	Tak
13 z 15 Negocjacje i przekonanie w sprzedaży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	09-11-2024	09:00	12:00	03:00	Nie
14 z 15 Negocjacje i przekonanie w sprzedaży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	09-11-2024	12:30	14:30	02:00	Nie
15 z 15 walidacja	-	09-11-2024	14:30	15:30	01:00	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 490,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 090,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,35 PLN
Koszt osobogodziny netto	145,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Nowak

Łukasz Nowak to doświadczony specjalista w dziedzinie sprzedaży w branży farmaceutycznej od ponad pięciu lat. Jego kariera obejmuje szeroki zakres działań: od pracy w sprzedaży, przez zarządzanie zespołami, aż po tworzenie strategii marketingowych. Jako trener i konsultant, Łukasz koncentruje się na praktycznych aspektach sprzedaży, dostosowując szkolenia do specyfiki rynku farmaceutycznego i potrzeb aptek. Jego szkolenia są cenione za profesjonalizm i skuteczność, co przyczynia się do poprawy wyników sprzedażowych i jakości obsługi klientów w aptekach. Posiada doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Niezbędne materiały zostaną udostępnione uczestnikom na szkoleniu. Materiały są bezpłatne.

Informacje dodatkowe

Harmonogram może ulec zmianie.

Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych. Podczas zajęć występują przerwy 30 minutowe.

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.

5. Google Meet działa w aktualnej wersji oraz dwóch wcześniejszych głównych wersjach tych systemów operacyjnych:

- Apple macOS,
- Microsoft Windows,
- Chrome OS,
- Ubuntu i inne dystrybucje Linuksa oparte na Debianie.

Adres

ul. Tylne Chwaliszewo 23/15

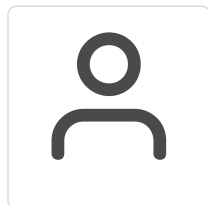
61-103 Poznań

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Weronika Montowska Brzostowska

E-mail weronika.montowska-brzostowska@fipp.com.pl

Telefon (+48) 506 388 003