



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ



Skuteczna sprzedaż w branży farmaceutycznej

Numer usługi 2024/11/26/132349/2433047

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

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 27.01.2025 do 27.02.2025

7 380,00 PLN brutto

6 000,00 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	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	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	26-01-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	40
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
<p>Identyfikacja aktualnych trendów, wyzwań i możliwości w branży farmaceutycznej.</p> <p>Ocenianie wpływu regulacji prawnych i etycznych aspektów na działalność w branży.</p>	<p>Uczestnik prezentuje zrozumienie aktualnych trendów, wyzwań i możliwości.</p>	Prezentacja
	<p>Uczestnik ocenia wpływ regulacji prawnych i etycznych na działalność w branży.</p>	Wywiad swobodny
<p>Stosowanie technik komunikacji i budowania relacji z klientami.</p> <p>Wdrażanie kroków procesu sprzedaży od identyfikacji potrzeb klienta do zamknięcia transakcji.</p> <p>Analizowanie kluczowych cech produktów farmaceutycznych.</p> <p>Demonstrowanie efektywnej prezentacji korzyści produktów farmaceutycznych.</p>	<p>Uczestnik stosuje skuteczne techniki komunikacji i budowania relacji.</p>	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	<p>Uczestnik przeprowadza proces sprzedaży od identyfikacji potrzeb do zamknięcia transakcji.</p> <p>Uczestnik analizuje kluczowe cechy produktów farmaceutycznych.</p> <p>Uczestnik demonstruje efektywną prezentację korzyści produktów.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Prezentacja</p>
<p>Wykorzystywanie technik aktywnego słuchania i zadawania pytań.</p> <p>Przeprowadzanie ćwiczeń praktycznych w identyfikowaniu potrzeb klientów.</p> <p>Wdrażanie strategii negocjacyjnych i przekonywania.</p> <p>Zarządzanie obiekcjami klientów i skuteczne zamykanie sprzedaży.</p>	<p>Uczestnik wykorzystuje techniki aktywnego słuchania i zadawania pytań.</p> <p>Uczestnik przeprowadza praktyczne ćwiczenia w identyfikowaniu potrzeb klientów.</p>	Obserwacja w warunkach symulowanych
	<p>Uczestnik wdraża strategie negocjacyjne i przekonywania.</p> <p>Uczestnik zarządza obiekcjami klientów i zamyka sprzedaż.</p>	Debata swobodna
<p>Stosowanie technik aktywnego słuchania w praktycznych scenariuszach.</p> <p>Reagowanie na potrzeby klientów w symulowanych sytuacjach sprzedażowych.</p>	<p>Uczestnik stosuje techniki aktywnego słuchania w symulacjach.</p> <p>Uczestnik reaguje na potrzeby klientów w praktycznych scenariuszach sprzedażowych.</p>	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

Wprowadzenie do rynku farmaceutycznego

- Struktura i specyfika rynku farmaceutycznego
- Kluczowi gracze i trendy rynkowe
- Wyzwania i szanse w sprzedaży farmaceutyków

Regulacje prawne i etyka sprzedaży

- Normy prawne dotyczące sprzedaży leków
- Odpowiedzialność zawodowa i etyczna sprzedawcy
- Zasady promowania produktów farmaceutycznych

Profil klienta w branży farmaceutycznej

- Typologia klientów: apteki, hurtownie, szpitale
- Analiza potrzeb klientów
- Budowanie długoterminowych relacji z klientami

Techniki sprzedaży farmaceutycznej

- Etapy procesu sprzedaży: od pierwszego kontaktu po zamknięcie transakcji
- Perswazja i wpływ na decyzje zakupowe
- Personalizacja oferty i argumentacja korzyści dla klienta

Zarządzanie obiekcjami i negocjacje

- Rozpoznawanie i skuteczne zarządzanie obiekcjami klientów
- Techniki negocjacyjne w sprzedaży farmaceutycznej
- Budowanie zaufania podczas negocjacji

Prezentacja produktów farmaceutycznych

- Skuteczna prezentacja oferty produktowej
- Zasady komunikacji opartej na dowodach naukowych
- Adaptacja prezentacji do różnych grup klientów

Budowanie relacji z klientem

- Techniki skutecznej komunikacji
- Rozwój relacji posprzedażowej i utrzymanie klienta
- Narzędzia CRM w farmacji

Analiza wyników sprzedaży

- Monitorowanie efektywności sprzedaży
- Kluczowe wskaźniki sprzedażowe (KPI)
- Optymalizacja procesów sprzedażowych na podstawie analiz

Rozwój osobisty sprzedawcy

- Motywacja i zarządzanie czasem w pracy sprzedawcy
- Zarządzanie stresem i przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu
- Rozwój kompetencji sprzedażowych i doskonalenie technik

Podsumowanie i case study

- Analiza przypadków sukcesu sprzedażowego w farmacji
- Dyskusje i ćwiczenia praktyczne
- Podsumowanie kluczowych wniosków z całego szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 6 Wprowadzenie do rynku farmaceutycznego, regulacje prawne i etyka sprzedaży	Łukasz Nowak	27-01-2025	08:00	16:00	08:00	Nie
2 z 6 Profil klienta w branży farmaceutycznej oraz techniki sprzedaży farmaceutycznej	Łukasz Nowak	31-01-2025	08:00	16:00	08:00	Nie
3 z 6 Zarządzanie obiekcjami i negocjacje, prezentacja produktów farmaceutycznych	Łukasz Nowak	13-02-2025	08:00	16:00	08:00	Nie
4 z 6 Budowanie relacji z klientem i analiza wyników sprzedaży	Łukasz Nowak	20-02-2025	08:00	16:00	08:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
5 z 6 Rozwój osobisty sprzedawcy, podsumowanie szkolenia	Łukasz Nowak	27-02-2025	08:00	14:00	06:00	Tak
6 z 6 Walidacja	-	27-02-2025	14:00	16:00	02:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 380,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 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 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.

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



Karolina Rutkowska

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

Telefon (+48) 665 851 534