



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ



Nowoczesne zarządzanie apteką: sprzedaż, procesy i różnorodność pokoleniowa w zespołach farmaceutycznych

Numer usługi 2025/03/17/132349/2628226

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 14.04.2025 do 12.05.2025

209,10 PLN brutto

170,00 PLN netto

6,97 PLN brutto/h

5,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do kierowników aptek, którzy w codziennej pracy odpowiadają za prawidłowe zarządzanie działalnością placówki zarówno pod kątem operacyjnym, jak i sprzedażowym, a także odpowiadają za organizację pracy zespołu, realizację celów biznesowych, optymalizację procesów aptecznych oraz zgodność z regulacjami prawnymi.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	13-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
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 ma na celu wyposażenie kierowników aptek w praktyczne narzędzia do skutecznego zarządzania sprzedażą, optymalizacji procesów operacyjnych oraz efektywnego kierowania zespołami wielopokoleniowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje skuteczne techniki sprzedaży w aptece	Uczestnik przedstawia techniki sprzedaży doradczej oraz wskazuje sposoby dostosowania ich do różnych grup pacjentów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik definiuje czynniki wpływające na lojalność pacjenta	Uczestnik analizuje kluczowe aspekty budowania lojalności pacjenta i przedstawia konkretne działania, które może wdrożyć w aptece	Wywiad swobodny
Uczestnik optymalizuje procesy apteczne, w tym zarządzanie zapasami i logistyką	Uczestnik wskazuje metody minimalizacji strat i optymalizacji stanów magazynowych	Wywiad swobodny
Uczestnik stosuje nowoczesne narzędzia cyfrowe do zarządzania apteką	Uczestnik prezentuje sposób wykorzystania systemów IT w pracy apteki i wskazuje ich wpływ na efektywność	Wywiad swobodny
Uczestnik skutecznie zarządza zespołem farmaceutycznym	Uczestnik określa kluczowe kompetencje lidera w aptece i przedstawia strategię delegowania zadań	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik analizuje różnice pokoleniowe w zespole i dostosowuje styl zarządzania	Uczestnik identyfikuje cechy pokoleń i określa strategie skutecznej komunikacji i motywacji w zespole	Wywiad swobodny
Uczestnik stosuje techniki rozwiązywania konfliktów w aptece	Uczestnik prezentuje przykłady typowych konfliktów w aptece i przedstawia sposoby ich rozwiązania	Wywiad swobodny
Uczestnik opracowuje plan wdrożenia zmian w aptece	Uczestnik tworzy strategię wdrażania nowych rozwiązań i określa sposoby monitorowania efektów	Prezentacja

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. Strategie sprzedaży w aptece

- Rola sprzedaży doradczej w aptece
- Budowanie wartości dla pacjenta i lojalność klientów
- Techniki skutecznej rekomendacji produktów
- Komunikacja z pacjentem – dostosowanie do różnych grup wiekowych

1. Zarządzanie relacjami z klientem i budowanie przewagi konkurencyjnej

- Jak wyróżnić aptekę na rynku?
- Personalizacja obsługi pacjenta
- Rozwiązywanie trudnych sytuacji i reklamacji
- Narzędzia do monitorowania satysfakcji pacjenta

1. Zarządzanie zapasami i efektywna logistyka

- Analiza rotacji towarów i minimalizacja strat
- Planowanie zamówień i współpraca z dostawcami
- Cyfryzacja w zarządzaniu magazynem aptecznym

1. Automatyzacja procesów i digitalizacja apteki

- Nowoczesne systemy IT wspierające zarządzanie apteką
- E-recepty i integracja z bazami danych
- Cyfrowe narzędzia do optymalizacji pracy zespołu
- Analiza danych i raportowanie wyników apteki

1. Budowanie efektywnego zespołu w aptece

- Kluczowe kompetencje kierownika apteki
- Motywowanie pracowników w branży farmaceutycznej
- Delegowanie zadań i budowanie odpowiedzialności

1. Zarządzanie konfliktem i komunikacja w zespole

- Najczęstsze źródła konfliktów w aptece
- Strategie rozwiązywania konfliktów
- Efektywna komunikacja między personelem
- Feedback i kultura otwartej komunikacji

1. Różnice pokoleniowe w zespołach farmaceutycznych

- Charakterystyka pokoleń: Baby Boomers, X, Y, Z
- Oczekiwania i style pracy różnych grup wiekowych
- Jak wykorzystać potencjał różnorodności pokoleniowej?

1. Motywowanie i angażowanie wielopokoleniowego zespołu

- Dostosowanie stylu zarządzania do różnych pokoleń
- Jak budować zaangażowanie wśród młodszych i starszych pracowników?
- Techniki wzmacniania współpracy międzypokoleniowej

1. Wdrażanie nowych strategii w aptece

- Tworzenie planu rozwoju apteki
- Wprowadzanie zmian i zarządzanie oporem pracowników
- Monitoring i ocena efektów wdrożonych strategii

1. Walidacja

Harmonogram został zaplanowany w godzinach zegarowych i uwzględnia przerwy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Strategie sprzedaży w aptece	Łukasz Nowak	14-04-2025	08:00	11:00	03:00
2 z 10 Zarządzanie relacjami z klientem i budowanie przewagi konkurencyjnej	Łukasz Nowak	14-04-2025	11:15	14:15	03:00
3 z 10 Zarządzanie zapasami i efektywna logistyka	Łukasz Nowak	23-04-2025	08:00	11:00	03:00
4 z 10 Automatyzacja procesów i digitalizacja apteki	Łukasz Nowak	23-04-2025	11:15	14:15	03:00
5 z 10 Budowanie efektywnego zespołu w aptece	Łukasz Nowak	28-04-2025	08:00	11:00	03:00
6 z 10 Zarządzanie konfliktem i komunikacja w zespole	Łukasz Nowak	28-04-2025	11:15	14:15	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 10 Różnice pokoleniowe w zespołach farmaceutycznych	Łukasz Nowak	05-05-2025	08:00	11:00	03:00
8 z 10 Motywowanie i angażowanie wielopokoleniowego zespołu	Łukasz Nowak	05-05-2025	11:15	14:15	03:00
9 z 10 Wdrażanie nowych strategii w aptece	Łukasz Nowak	12-05-2025	08:00	12:00	04:00
10 z 10 Walidacja	-	12-05-2025	12:15	14:15	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	209,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	170,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	6,97 PLN
Koszt osobogodziny netto	5,67 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. Specjalizuje się w szkoleniach skoncentrowanych na motywowaniu zespołów, rozwiązywaniu konfliktów, zwiększaniu ich zaangażowania i skuteczności oraz integrowaniu pracowników o różnym pochodzeniu i wieku. Łukasz ceniony jest za energię, profesjonalizm i umiejętność inspirowania uczestników do działania.

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.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną dostarczone uczestnikom szkolenia. Materiały są bezpłatne.

Informacje dodatkowe

Harmonogram został zaplanowany w godzinach zegarowych i uwzględnia przerwy.

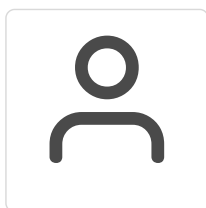
Adres

ul. Blacharska 2/5
61-006 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Maria Sobierajska

E-mail maria.sobierajska@fipp.com.pl

Telefon (+48) 691 774 523