



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ

★★★★★ 4,9 / 5

1 417 ocen

Akademia współczesnego farmaceuty

Numer usługi 2025/08/28/132349/2968804

1 476,00 PLN brutto

1 476,00 PLN netto

82,00 PLN brutto/h

82,00 PLN netto/h

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

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 17.11.2025 do 24.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Zdrowie i medycyna / Farmacja
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową Akademii Współczesnego Farmaceuty są kierownicy aptek, magistrowie farmacji oraz technicy farmacji, czyli osoby odpowiadające za profesjonalną obsługę pacjenta, realizację celów sprzedażowych i budowanie wysokiej jakości standardów pracy w aptece.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	16-11-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	18
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 Akademii jest rozwój kompetencji sprzedażowych, komunikacyjnych i psychologicznych farmaceutów, aby potrafili skutecznie i etycznie doradzać pacjentom, budować trwałe relacje z klientami oraz radzić sobie ze stresem i emocjonalnym obciążeniem w pracy aptecznej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje potrzeby klienta i dobiera sposób komunikacji w procesie sprzedaży doradczej.	- uczestnik identyfikuje co najmniej dwa różne typy potrzeb klienta w studium przypadku, - uczestnik stosuje pytania i techniki aktywnego słuchania podczas ćwiczeń, - uczestnik dopasowuje komunikat do klienta w symulacji rozmowy sprzedażowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje techniki radzenia sobie z obiekcjami klienta w sytuacjach sprzedażowych.	- uczestnik wskazuje możliwe źródła obiekcji w przykładach z praktyki aptecznej, - uczestnik proponuje minimum dwa sposoby odpowiedzi na obiekcje klienta, - uczestnik prezentuje rozmowę z klientem zgłaszającym obiekcje w ćwiczeniu praktycznym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje źródła stresu w pracy farmaceuty i wykorzystuje techniki redukcji napięcia.	- uczestnik sporządza listę głównych stresorów związanych z pracą w aptece, - uczestnik wybiera i opisuje co najmniej jedną technikę radzenia sobie ze stresem, - uczestnik stosuje wybraną technikę w ćwiczeniu praktycznym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

Moduł 1. Klient w centrum – jak sprzedawać w aptece i poza nią

- Typy klientów farmaceutycznych: pacjent szukający pomocy, klient porównujący ceny, klient lojalny i „trudny”
- Jak diagnozować potrzeby pacjenta: pytania otwarte i zamknięte w praktyce
- Techniki aktywnego słuchania w rozmowie sprzedażowej
- „Język korzyści” w farmacji – jak mówić, żeby pacjent rozumiał i chciał skorzystać

Moduł 2. Pierwszy krok do sprzedaży doradczej – praktyka w aptece

- Pierwsze wrażenie – jak tworzyć atmosferę zaufania od wejścia klienta
- Rekomendacja produktów dodatkowych (np. suplementy, wyroby medyczne) w sposób etyczny i nienachalny
- Typowe błędy w obsłudze pacjentów i jak ich unikać
- Mini-szablon rozmowy farmaceuty: od potrzeby do domknięcia sprzedaży

Moduł 3. Proces sprzedaży krok po kroku

- Struktura rozmowy doradczej: otwarcie – diagnoza – propozycja – rekomendacja – domknięcie
- Subtelna perswazja i storytelling w farmacji
- Praca z obiekcjami („za drogie”, „wolę konkurencję”) – strategie i przykłady

Moduł 4. Profesjonalizm i efektywność farmaceuty

- Obsługa klienta pod presją czasu – jak nie tracić jakości
- Negocjacje i współpraca z partnerami biznesowymi (hurtownie, placówki medyczne)
- Narzędzia organizacji pracy i mierniki skuteczności

Moduł 5. Emocje w pracy farmaceuty

- Skąd bierze się stres i napięcie w codziennych kontaktach z pacjentami
- Granice empatii – jak pomagać pacjentowi, nie tracąc siebie
- Trudne rozmowy – jak zachować profesjonalizm w obliczu agresji lub frustracji klienta

Moduł 6. Akademia odporności psychicznej

- Techniki redukcji stresu: szybkie narzędzia do wykorzystania „za ladą”
- Długofalowa odporność psychiczna – jak budować energię i balans

Walidacja - test z wynikiem generowanym automatycznie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 7 Moduł 1. Klient w centrum – jak sprzedawać w aptece i poza nią	Łukasz Nowak	17-11-2025	09:00	12:00	03:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
2 z 7 Moduł 2. Pierwszy krok do sprzedaży doradczej – praktyka w aptece	Łukasz Nowak	17-11-2025	12:15	15:15	03:00	Tak
3 z 7 Moduł 3. Proces sprzedaży krok po kroku	Łukasz Nowak	21-11-2025	09:00	12:00	03:00	Nie
4 z 7 Moduł 4. Profesjonaliz m i efektywność farmaceuty	Łukasz Nowak	21-11-2025	12:15	15:15	03:00	Nie
5 z 7 Moduł 5. Emocje w pracy farmaceuty	Łukasz Nowak	24-11-2025	09:00	11:30	02:30	Nie
6 z 7 Moduł 6. Akademia odporności psychicznej	Łukasz Nowak	24-11-2025	11:45	14:15	02:30	Nie
7 z 7 Walidacja	Łukasz Nowak	24-11-2025	14:30	15:30	01:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 476,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 476,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	82,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	82,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Nowak

Łukasz Nowak to doświadczony specjalista w dziedzinie sprzedaży w branży farmaceutycznej z ponad pięcioletnią praktyką. Jego kariera obejmuje pracę w sprzedaży, zarządzanie zespołami oraz tworzenie strategii marketingowych dedykowanych aptekom i placówkom medycznym. Jako trener i konsultant koncentruje się na praktycznych aspektach pracy farmaceuty: skutecznej komunikacji z pacjentem, sprzedaży doradczej oraz budowaniu profesjonalnych relacji z klientami. Szkolenia prowadzone przez Łukasza wyróżniają się połączeniem wiedzy rynkowej z naciskiem na codzienne wyzwania w aptece, co przekłada się na lepsze wyniki sprzedażowe i wyższą jakość obsługi pacjentów.

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. Przerwy są uwzględnione.

Walidacja zostanie przeprowadzona za pomocą testu z wynikiem generowanym automatycznie przez osobę prowadzącą usługę.

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. Zbąszyńska 2

91-342 Łódź

woj. łódzkie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Maria Sobierajska

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

Telefon (+48) 691 774 523