



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ

★★★★★ 4,9 / 5

1 666 ocen

Skuteczna sprzedaż w branży farmaceutycznej - szkolenie

Numer usługi 2025/12/12/132349/3209608

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 23.01.2026 do 20.03.2026

5 904,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

246,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest kierowane do właścicieli i pracowników aptek, farmaceutów, techników farmacji, 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	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	22-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
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
Uczestnik charakteryzuje aktualne trendy, wyzwania i możliwości w branży farmaceutycznej	Wskazuje i omawia minimum trzy aktualne trendy oraz opisuje ich wpływ na sprzedaż	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje podstawowe regulacje prawne i zasady etyki w sprzedaży farmaceutycznej	Analizuje co najmniej dwa przykłady regulacji i ich konsekwencje dla działań sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dobiera i stosuje skuteczne techniki komunikacji i budowania relacji z klientami	Dobiera i wykorzystuje odpowiednie techniki komunikacyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik realizuje pełny proces sprzedaży – od identyfikacji potrzeb do zamknięcia transakcji	Realizuje model sprzedaży zgodnie z poznanym schematem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik porównuje kluczowe cechy produktów farmaceutycznych	Przedstawia analizę porównawczą minimum dwóch produktów z uwzględnieniem korzyści klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prezentuje korzyści produktów farmaceutycznych w sposób zrozumiały i przekonujący	Przeprowadza prezentację sprzedażową z wykorzystaniem zasad języka korzyści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje techniki aktywnego słuchania i zadawania pytań	Stosuje przynajmniej dwie techniki aktywnego słuchania oraz zadaje trafne pytania otwarte	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje potrzeby klienta	Rozpoznaje i poprawnie nazywa co najmniej dwie potrzeby klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wdraża strategie negocjacyjne i techniki przekonywania	Stosuje minimum dwie strategie dopasowane do typu klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik reaguje na obiekcje klientów i finalizuje sprzedaż	Reaguje na zastrzeżenia klienta i przeprowadza finalizację sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik parafrazuje, utrzymuje kontakt wzrokowy i zadaje pytania pogłębiające	Parafrazuje, utrzymuje kontakt wzrokowy i zadaje pytania pogłębiające	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dopasowuje ofertę do potrzeb klienta i uzasadnia swój wybór	Dobiera ofertę do potrzeb klienta i argumentuje swój wybór	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik definiuje i porządkuje wiedzę zdobytą podczas szkolenia.	Uczestnik uzyskuje pozytywny wynik z testu końcowego obejmującego zagadnienia ze wszystkich modułów szkolenia.	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

Szkolenie jest kierowane do właścicieli i pracowników aptek, farmaceutów, techników farmacji, specjalistów ds. sprzedaży związanych z branżą farmaceutyczną oraz wszystkich, którzy chcą nabyć wiedzę i umiejętności związane ze skuteczną sprzedażą w branży farmaceutycznej.

Warunki organizacyjne dla zajęć stacjonarnych:

Sala z klimatyzacją oraz WiFi, wyposażona w telewizor/projektor do udostępnienia prezentacji multimedialnej przez osobę prowadzącą.

Materiały papiernicze oraz piśmiennicze dla uczestników szkolenia.

Podział godzinowy szkolenia:

Harmonogram szkolenia jest zaplanowany w godzinach zegarowych (60 minut). Wszystkie przerwy w toku szkolenia trwają 15 minut. Zostały one uwzględnione w harmonogramie i nie wliczają się w czas szkolenia.

Całkowity czas szkolenia wynosi 24 godziny, które realizowane w całości w formie stacjonarnej.

Zajęcia teoretyczne i praktyczne:

W każdym dniu usługi odbywają się zarówno zajęcia teoretyczne, jak i praktyczne z zakresu tematycznego zawartego w karcie. Zajęcia teoretyczne stanowią 13h szkolenia, a zajęcia praktyczne 10h. Ostatnia godzina usługi przeznaczona została na walidację efektów szkolenia.

Walidacja efektów szkolenia trwa 1 godzinę zegarową. Jest ona przeprowadzona w formie testu teoretycznego z automatycznie generowanym wynikiem. Test jest udostępniony uczestnikom za pomocą linku lub kodu QR. Proces walidacji jest rozdzielony od procesu kształcenia i szkolenia.

Moduł 1: Rynek farmaceutyczny i jego regulacje

- Struktura i specyfika rynku farmaceutycznego
- Kluczowi gracze i aktualne trendy
- Wyzwania i szanse w sprzedaży farmaceutyków
- Regulacje prawne i etyka w sprzedaży leków

Moduł 2: Klient i relacje w sprzedaży

- Typologia klientów: apteki, hurtownie, szpitale
- Analiza potrzeb i budowanie relacji
- Skuteczna komunikacja i obsługa posprzedażowa

Moduł 3: Proces sprzedaży i negocjacje

- Etapy sprzedaży i techniki perswazji
- Personalizacja oferty i prezentacja produktów
- Zarządzanie obiekcjami i prowadzenie negocjacji

Moduł 4: Efektywność i rozwój sprzedawcy

- Narzędzia CRM i analiza wyników sprzedaży
- Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI)
- Motywacja, zarządzanie stresem i rozwój kompetencji
- Case studies i podsumowanie szkolenia

Walidacja - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Moduł 1: Rynek farmaceutyczny i jego regulacje	Łukasz Nowak	23-01-2026	08:00	12:00	04:00
2 z 7 Moduł 1: Rynek farmaceutyczny i jego regulacje	Łukasz Nowak	23-01-2026	12:15	16:15	04:00
3 z 7 Moduł 2: Klient i relacje w sprzedaży	Łukasz Nowak	13-02-2026	08:00	12:00	04:00
4 z 7 Moduł 3: Proces sprzedaży i negocjacje	Łukasz Nowak	13-02-2026	12:15	16:15	04:00
5 z 7 Moduł 4: Efektywność i rozwój sprzedawcy	Łukasz Nowak	20-03-2026	08:00	11:00	03:00
6 z 7 Moduł 4: Efektywność i rozwój sprzedawcy	Łukasz Nowak	20-03-2026	11:15	15:15	04:00
7 z 7 Walidacja - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Łukasz Nowak	20-03-2026	15:30	16:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 904,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 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

W ramach usługi każdemu z uczestników zostaną udostępnione niezbędne materiały, które wspierają realizację celów szkolenia.

Materiały obejmują:

- materiały papiernicze i piśmiennicze,
- prezentację multimedialną,
- skrypt szkolenia wraz z case studies.

Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z VAT: Usługi zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3 ust 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. (tekst jednolity Dz.U. 2018 z dnia 10.04.2018 poz 701 z późn. zmianami).

Harmonogram jest zaplanowany w godzinach zegarowych, przerwy są uwzględnione i nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

Harmonogram może ulec zmianie.

Walidacja efektów szkolenia odbędzie się w formie testu z automatycznie generowanym wynikiem, przy zachowaniu odrębności procesu szkolenia od procesu walidacji.

Adres

ul. Szpitalna 2
60-548 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Jagoda Ozga

E-mail jagoda.ozga@fipp.com.pl

Telefon (+48) 603 412 252