



IDEA Consulting
Iwona Dębińska

Brak ocen dla tego dostawcy

Zdrowy magazyn i strategia rynkowa apteki – optymalizacja procesów, zarządzanie rotacją i budowanie pozycji lokalnej. Zielone Kompetencje.

Numer usługi 2026/06/15/169932/3627360

- Szczecin
- Usługa szkoleniowa
- stacjonarna
- Zajęcia grupowe
- 16:00 h
- 14.08.2026 do 15.08.2026

4 995,00 PLN brutto
4 995,00 PLN netto
312,19 PLN brutto/h
312,19 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do kadry zarządzającej, menedżerskiej oraz personelu operacyjnego sektora aptecznego, w szczególności: • Właściciele aptek i sieci aptecznych • Koordynatorzy ds. zarządzania aptekami • Kierownicy aptek • Kierownicy działów zakupów i kupcy • Magistrzy farmacji oraz technicy farmaceutyczni
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	12-08-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 usługi jest wykształcenie u uczestników zaawansowanych kompetencji w zakresie operacyjnego i strategicznego zarządzania magazynem aptecznym oraz pozycjonowania placówki na rynku lokalnym. Szkolenie przygotowuje do

pełnej optymalizacji poziomów zapasów przy użyciu systemu Kamsoft i raportów rynkowych (np. IQVIA), skutecznego zarządzania produktami krótkodatowymi i rotacją w celu ochrony płynności finansowej, a także do samodzielnego projektowania strategii rynkowej i wizerunkowej apteki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zasady klasyfikacji i towarowania produktów w aptece z uwzględnieniem ich znaczenia ekonomicznego, rotacji, marżowości oraz okresowości sprzedaży (sezonowości). Funkcjonalności i możliwości analityczne systemu Kamsoft oraz systemów sieciowych w zakresie monitorowania, raportowania stanów magazynowych i kontroli nadmiarów. Metodykę zarządzania rotacją magazynową i jej bezpośredni wpływ na płynność finansową, koszty operacyjne oraz wynik finansowy apteki. Zasady ewidencjonowania, monitorowania i procedowania leków z krótkim terminem ważności przy użyciu formularzy kontrolnych. Kluczowe filary biznesowe apteki (miejsce, obsługa, zatowarowanie, cena) oraz zasady analizy SWOT rynku lokalnego (w oparciu o dane demograficzne i raporty IQVIA). Psychologiczne i sprzedażowe mechanizmy merchandisingu, cross-merchandisingu oraz polityki cenowej jako narzędzi budowania wizerunku. Uczestnik zna podstawowe rodzaje odpadów powstających w aptece oraz zasady ich prawidłowej segregacji i ograniczania.	Zna i poprawnie opisuje kryteria towarowania apteki z podziałem na produkty TOP, wysokomarżowe, uzupełniające oraz sezonowe. Identyfikuje kluczowe funkcje systemu Kamsoft/systemów sieciowych wspierające automatyzację i analizę stanów magazynowych. Definiuje pojęcie rotacji magazynowej oraz wyjaśnia mechanizm jej wpływu na koszty operacyjne i płynność finansową apteki. Wymienia składowe procedury zabezpieczania i monitorowania produktów z krótkim terminem ważności oraz zasady stosowania formularzy kontrolnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Samodzielnie planować zakupy i optymalizować poziomy zapasów w systemie Kamsoft, dbając o dostępność produktów TOP i wysokomarżowych przy jednoczesnym ograniczaniu nadmiernego zatowarowania. Wdrażać codzienne procedury kontroli rotacji magazynowej oraz tworzyć operacyjne plany działań z wykorzystaniem arkusza celów i zadań. Opracowywać długoterminowe scenariusze rozwoju apteki (metoda scenariuszowa) w oparciu o analizę danych historycznych i prognozy sprzedaży. Tworzyć, wdrażać i nadzorować systemy wczesnego ostrzegania przed stratami z tytułu krótkich dat ważności produktów. Przeprowadzić analizę strategiczną rynku lokalnego, zidentyfikować nisze rynkowe oraz opracować plan budowania przewagi konkurencyjnej apteki. Projektować układy ekspozycyjne i wdrażać strategie cross-merchandisingowe powiązane z optymalizacją przestrzeni apteki i narzędziami marketingowymi. Uczestnik potrafi zastosować zasady właściwego postępowania z odpadami w codziennej pracy apteki.	Na podstawie symulowanego raportu z Kamsoftu poprawnie diagnozuje towary nadmiarowe oraz wskazuje optymalny poziom zapasów dla produktów sezonowych. Dokonuje poprawnej analizy wskaźników rotacji w przedstawionym scenariuszu i rozpisuje właściwe działania korygujące w arkuszu celów. Przyporządkowuje odpowiednie warianty strategiczne (metoda scenariuszowa) do opisanej sytuacji finansowo-rynkowej apteki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Świadomego i odpowiedzialnego zarządzania kapitałem obrotowym apteki zamrożonym w towarze, zorientowanego na minimalizację strat logistycznych. Podejmowania strategicznych decyzji menedżerskich i wizerunkowych w oparciu o twarde dane rynkowe i finansowe, a nie intuicję. Budowania relacji z pacjentami i zespołem w oparciu o wysokie standardy obsługi oraz pozycjonowanie apteki jako zaufanego, profesjonalnego punktu ochrony zdrowia. Uczestnik jest gotowy do przekazywania pacjentom prostych informacji dotyczących bezpiecznego postępowania z odpadami farmaceutycznymi.	Wybiera postawy menedżerskie nastawione na systemowe i etyczne ograniczanie strat magazynowych (krótkie daty), odrzucając działania doraźne lub niezgodne z prawem farmaceutycznym. Identyfikuje zachowania biznesowe oparte wyłącznie na obiektywnych wskaźnikach analitycznych (Kamsoft/IQVIA), rezygnując z decyzji opartych na intuicji. Wykazuje zorientowanie na budowanie trwałej relacji z pacjentem lokalnym poprzez dopasowanie asortymentu i standardu obsługi do jego realnych potrzeb zdrowotnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1

Moduł 1: Ekonomiczna klasyfikacja zapasów i zasady towarowania apteki

Zakres tematyczny:

1. Klasyfikacja ekonomiczna zapasów w aptece.
2. Podział produktów na grupy TOP, wysokomarżowe i uzupełniające.
3. Znaczenie struktury asortymentu dla rentowności apteki.
4. Dobór strategii towarowania do funkcji produktu w sprzedaży.
5. Wpływ decyzji zakupowych na poziom zapasów, rotację i wynik finansowy apteki.

Moduł 2: Sezonowość sprzedaży i planowanie zatowarowania

Zakres tematyczny:

1. Zasady towarowania z uwzględnieniem okresowości i sezonowości sprzedaży.
2. Identyfikacja produktów sezonowych w aptece.
3. Planowanie zapasów w okresach zwiększonego popytu.
4. Ograniczanie ryzyka nadmiarów magazynowych po zakończeniu sezonu.
5. Dopasowanie poziomu zatowarowania do lokalnych potrzeb pacjentów.

Moduł 3: Automatyzacja stanów magazynowych w systemie Kamsoft i systemach sieciowych

Zakres tematyczny:

1. Automatyzacja zarządzania stanami minimalnymi i maksymalnymi.
2. Ustawienia wspierające optymalizację zapasów w systemie Kamsoft.
3. Kontrola stanów magazynowych na podstawie danych systemowych.
4. Centralne zarządzanie zakupami w systemach sieciowych.
5. Przesunięcia międzymagazynowe i ich znaczenie dla ograniczania braków oraz nadmiarów.

Moduł 4: Operacyjne zarządzanie rotacją magazynu

Zakres tematyczny:

1. Mierniki rotacji magazynowej w codziennej pracy apteki.
2. Identyfikacja produktów o zbyt niskiej rotacji.
3. Identyfikacja produktów o zbyt wysokiej rotacji i ryzyka braków.
4. Analiza nadmiarów i braków magazynowych.
5. Wykorzystanie danych rotacyjnych do podejmowania decyzji zakupowych i sprzedażowych.

Moduł 5: Planowanie celów, zadań i rozwoju apteki

Zakres tematyczny:

1. Praca z arkuszem celów i zadań w zarządzaniu apteką.
2. Przekładanie danych magazynowych i sprzedażowych na codzienne obowiązki zespołu.
3. Wyznaczanie priorytetów operacyjnych dla pracowników apteki.
4. Opracowanie strategii rozwoju apteki z wykorzystaniem metody scenariuszowej.
5. Łączenie celów sprzedażowych, magazynowych i organizacyjnych w codziennym zarządzaniu placówką.

Dzień 2

Moduł 6: Logistyka strat i zarządzanie krótkimi datami ważności

Zakres tematyczny:

1. Procedury monitorowania produktów z krótką datą ważności.
2. Ewidencjonowanie produktów krótkodatowych.
3. Formularze monitorowania i kontroli krótkich dat.
4. Wskaźniki skuteczności, KPI, w zarządzaniu stratami.
5. Działania zapobiegawcze i korygujące w łańcuchu logistycznym apteki.

Moduł 7: Strategia budowy pozycji apteki na rynku lokalnym

Zakres tematyczny:

1. Cztery filary biznesowe apteki: lokalizacja, obsługa, zatowarowanie i cena.
2. Analiza mocnych i słabych stron apteki w odniesieniu do konkurencji.
3. Wykorzystanie analizy SWOT w planowaniu rozwoju apteki.
4. Budowanie przewagi lokalnej w oparciu o jakość obsługi i dopasowanie oferty.
5. Wybór kierunku specjalizacji apteki, np. apteka opieki farmaceutycznej, apteka matki i dziecka, apteka senioralna.

Moduł 8: Analiza rynku lokalnego i wizerunek apteki oparty na faktach

Zakres tematyczny:

1. Wykorzystanie programów analitycznych sieci w ocenie rynku lokalnego.
2. Wykorzystanie raportów rynkowych IQVIA w mikroskali.
3. Analiza demograficzna pacjentów w otoczeniu apteki.
4. Dopasowanie portfolio usług i produktów do profilu lokalnych pacjentów.
5. Budowanie wizerunku apteki jako profesjonalnego centrum medyczno-farmaceutycznego.

Moduł 9: Wyższa szkoła merchandisingu – widoczność, ekspozycja i zachowania pacjentów

Zakres tematyczny:

1. Optymalizacja przestrzeni sprzedażowej w aptece.
2. Psychologia zachowań zakupowych pacjenta.
3. Zasady prawidłowej ekspozycji produktów aptecznych.
4. Widoczność produktów a decyzje zakupowe pacjentów.
5. Mierzenie i analiza efektywności wdrożonych standardów merchandisingowych.

Moduł 10: Cross-selling, percepcja ceny i odpowiedzialna gospodarka odpadami w aptece

Zakres tematyczny:

1. Zaawansowane techniki cross-merchandisingu i cross-sellingu w aptece.
2. Percepcja ceny przez pacjenta i ekspozycja cenowa.
3. Narzędzia marketingowe wspierające sprzedaż uzupełniającą.
4. Rodzaje odpadów powstających w aptece oraz zasady ich segregacji.
5. Postępowanie z opakowaniami po lekach i suplementach.
6. Minimalizowanie odpadów w procesie obsługi pacjenta.
7. Edukacja pacjenta w zakresie odpadów farmaceutycznych i odpowiedzialnego postępowania z produktami aptecznymi.

Moduł 11: Walidacja efektów uczenia się – test teoretyczny

Zakres walidacji:

1. Sprawdzenie wiedzy z zakresu optymalizacji magazynu, towarowania i rotacji produktów.
2. Sprawdzenie znajomości zasad pracy z systemem Kamssoft oraz systemami sieciowymi w obszarze stanów magazynowych.
3. Sprawdzenie umiejętności identyfikowania nadmiarów, braków i produktów krótkodatowych.
4. Sprawdzenie umiejętności dobierania działań zapobiegawczych i korygujących w zakresie strat magazynowych.
5. Sprawdzenie znajomości zasad analizy rynku lokalnego, SWOT i budowania pozycji apteki.
6. Sprawdzenie znajomości zasad merchandisingu, cross-sellingu i ekspozycji cenowej.

7. Sprawdzenie znajomości zasad odpowiedzialnej gospodarki odpadami w aptece.

Forma walidacji:

Test teoretyczny

Test może obejmować pytania jednokrotnego wyboru, pytania wielokrotnego wyboru oraz pytania sytuacyjne odnoszące się do praktyki zarządzania apteką.

Warunek zaliczenia:

Uzyskanie minimum 70% poprawnych odpowiedzi.

Test weryfikuje efekty uczenia się w trzech obszarach:

- 1. wiedza,
- 2. umiejętności,
- 3. kompetencje społeczne.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Moduł 1	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	14-08-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 17 -	Przerwa	-	14-08-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 17 Moduł 2	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	14-08-2026	10:15	11:00	00:45
4 z 17 Moduł 3	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	14-08-2026	11:00	12:00	01:00
5 z 17 -	Przerwa	-	14-08-2026	12:00	12:30	00:30
6 z 17 Moduł 4	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	14-08-2026	12:30	14:00	01:30
7 z 17 -	Przerwa	-	14-08-2026	14:00	14:15	00:15
8 z 17 Moduł 5	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	14-08-2026	14:15	16:00	01:45
9 z 17 Moduł 6	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	15-08-2026	08:00	10:00	02:00
10 z 17 -	Przerwa	-	15-08-2026	10:00	10:15	00:15
11 z 17 Moduł 7	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	15-08-2026	10:15	11:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 17 Moduł 8	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	15-08-2026	11:00	12:00	01:00
13 z 17 -	Przerwa	-	15-08-2026	12:00	12:30	00:30
14 z 17 Moduł 9	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	15-08-2026	12:30	14:00	01:30
15 z 17 -	Przerwa	-	15-08-2026	14:00	14:15	00:15
16 z 17 Moduł 10	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	15-08-2026	14:15	15:00	00:45
17 z 17 -	Walidacja	IWONA DĘBIŃSKA	15-08-2026	15:00	16:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 995,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 995,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,19 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

IWONA DĘBIŃSKA

Iwona Dębińska – Ekspert ds. Rentowności i Efektywności Biznesowej Aptek Magister farmacji i wysokiej klasy strateg biznesowy z ponad 25-letnim doświadczeniem w sektorze ochrony zdrowia i retailu farmaceutycznego. Praktyk, który przeszedł pełną ścieżkę kariery: od pracy „za pierwszą stołem” w aptekach niezależnych, przez stanowiska zarządcze w sieciach aptecznych, aż po kluczowe role menedżerskie u dwóch absolutnych liderów hurtu farmaceutycznego w Polsce – Neuca i PGF. Jako założycielka IDEA Consulting, od lat prowadzi projekty doradczo-szkoleniowe i wdrożeniowe, przekładając unikalną wiedzę rynkową na realny wzrost rentowności punktów aptecznych. W pracy trenerskiej stawia na bezkompromisową praktykę, analizę case studies oraz schodzenie do mikroszczegółów operacyjnych, które decydują o wyniku finansowym przedsiębiorstwa. Obszary specjalizacji szkoleniowej: Zarządzanie rentownością apteki: Optymalizacja marży, kontrola kosztów i uwalnianie zamrożonego kapitału. Strategia i efektywność operacyjna: Audyt procesów wewnętrznych, zarządzanie stockiem magazynowym i zakupy centralne/sieciowe. Zarządzanie kategoriami (Category Management) w farmacji: Optymalizacja asortymentu i ekspozycji w aptece. Współpraca na linii Apteka – Hurtownia – Producent: Wykorzystanie mechanizmów rynkowych do budowania przewagi konkurencyjnej. Przywództwo i zarządzanie zespołem aptecznym: Szkolenia dla kierowników aptek i kadry zarządzającej z zakresu KPI i real

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Adres

Szczecin

Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Kontakt



IWONA DĘBIŃSKA

E-mail iwona.debinska1@gmail.com

Telefon (+48) 514 285 002