



IDEA Consulting
Iwona Dębińska

Brak ocen dla tego dostawcy

Strategia cenowa i zarządzanie marżą w aptece – analityka rynkowa, psychologia pacjenta i optymalizacja rentowności. Zielone kompetencje.

Numer usługi 2026/06/29/169932/3656742

📍 Szczecin

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 28.08.2026 do 29.08.2026

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

325,00 PLN brutto/h

325,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do osób związanych z prowadzeniem i obsługą apteki: • właściciele aptek i koordynatorzy sieci, • kierownicy aptek, • magistrowie farmacji, • technicy farmaceutyczni, • kierownicy zakupów i kupcy.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	26-08-2026
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 projektowania, wdrażania i monitorowania strategii cenowo-marżowych w aptece. Szkolenie przygotowuje do samodzielnej analizy

konkurencyjności cenowej na rynku lokalnym (przy użyciu systemów Kamsoft i IQVIA), optymalizacji marży dla różnych segmentów asortymentu (TOP, wysokomarżowe, uzupełniające) oraz budowania wizerunku apteki konkurencyjnej cenowo z uwzględnieniem psychologii decyzji zakupowych pacjenta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje uwarunkowania prawne, ekonomiczne i rynkowe wpływające na politykę cenową apteki. Omawia metody monitorowania cen konkurencji oraz źródła danych wykorzystywane do analizy pozycji cenowej apteki. Charakteryzuje zasady budowania strategii cenowej apteki w oparciu o strukturę asortymentu. Wyjaśnia zależność pomiędzy poziomem marży, rotacją produktów, elastycznością popytu i progiem rentowności apteki. Charakteryzuje mechanizmy psychologii cenowej wykorzystywane w budowaniu wizerunku apteki korzystnej cenowo. Charakteryzuje najczęstsze błędy w zarządzaniu marżą oraz sposoby ich diagnozowania. Omawia znaczenie zielonych kompetencji w codziennej pracy apteki.	Rozróżnia podstawowe uwarunkowania prawne i ekonomiczne wpływające na politykę cenową apteki. Wskazuje znaczenie lokalnej konkurencji w ustalaniu poziomu cen produktów aptecznych. Charakteryzuje metody monitorowania cen konkurencji, w tym metody bezpośrednie oraz rozwiązania informatyczne. Identyfikuje źródła danych przydatne do oceny pozycji cenowej apteki, w tym raporty sprzedażowe, porównania cenowe i dane rynkowe. Wyjaśnia, w jaki sposób analiza cen konkurencji może wpływać na decyzje dotyczące zmiany cen w aptece.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje pozycję cenową apteki na rynku lokalnym na podstawie dostępnych źródeł danych. Dobiera strategię cenową do struktury asortymentu, rotacji produktów i celu biznesowego apteki. Interpretuje przykładowe sytuacje sprzedażowe i dobiera właściwą decyzję cenową. Identyfikuje błędy w zarządzaniu marżą i dobiera działania naprawcze. Dobiera funkcje systemu Kamsoft lub systemów sieciowych do kontroli cen, marży i rentowności. Dobiera działania proekologiczne możliwe do zastosowania w codziennej pracy apteki.	Dobiera właściwe źródła informacji do oceny pozycji cenowej apteki na rynku lokalnym. Przyporządkowuje produkty do odpowiednich grup cenowych i marżowych na podstawie ich funkcji w sprzedaży. Wskazuje, które produkty powinny budować wizerunek korzystnej ceny, a które mogą wspierać rentowność apteki. Dobiera sposób zmiany ceny do przykładowej sytuacji sprzedażowej, poziomu rotacji i znaczenia produktu w koszyku pacjenta. Analizuje przykładowe przypadki dotyczące zmiany ceny i wskazuje rozwiązanie ograniczające ryzyko utraty pacjentów lub marży.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Ocenia wpływ decyzji cenowych na zaufanie pacjentów i wizerunek apteki. Rozróżnia odpowiedzialne i nieodpowiedzialne zachowania w zakresie polityki cenowej apteki. Uzasadnia znaczenie etycznej i zrozumiałej komunikacji cenowej w kontakcie z pacjentem. Ocenia znaczenie zielonych kompetencji dla odpowiedzialnego funkcjonowania apteki i edukacji pacjentów. Rozpoznaje odpowiedzialną postawę zawodową w sytuacjach wymagających pogodzenia rentowności apteki, potrzeb pacjenta i zasad zrównoważonego działania.	Wskazuje wpływ przejrzystej i spójnej polityki cenowej na zaufanie pacjentów do apteki. Rozróżnia działania cenowe wspierające lojalność pacjentów od działań mogących obniżyć wiarygodność apteki. Ocenia przykładowe komunikaty cenowe pod kątem ich wpływu na wizerunek apteki. Uzasadnia, dlaczego krótkoterminowe obniżanie cen bez kontroli marży może być ryzykowne dla apteki. Wskazuje właściwy sposób reagowania na sytuację, w której pacjent porównuje ceny apteki z konkurencją.	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: Uwarunkowania prawne i ekonomiczne polityki cenowej w aptece

Zakres tematyczny:

1. Podstawowe zasady kształtowania polityki cenowej w aptece.
2. Czynniki prawne wpływające na możliwość ustalania cen produktów aptecznych.
3. Czynniki ekonomiczne wpływające na poziom cen, marży i rentowności.
4. Znaczenie lokalnego rynku i konkurencji w planowaniu cen.
5. Ryzyka związane z niekontrolowanym obniżaniem cen.

Moduł 2: Analiza poziomu cen i monitorowanie rynku lokalnego

Zakres tematyczny:

1. Cele monitorowania cen konkurencji na rynku lokalnym.
2. Metody bezpośredniej weryfikacji cen konkurencji.
3. Systemowe metody monitorowania cen i porównywania pozycji rynkowej apteki.
4. Dobór produktów do regularnego monitorowania cen.
5. Interpretacja wyników monitoringu cenowego na potrzeby decyzji menedżerskich.

Moduł 3: Wykorzystanie danych rynkowych i systemowych w analizie cen

Zakres tematyczny:

1. Rodzaje danych wykorzystywanych do oceny pozycji cenowej apteki.
2. Wykorzystanie modułów porównawczych Kamssoft do analizy cen.
3. Wykorzystanie raportów IQVIA do oceny rynku lokalnego i regionalnego.
4. Porównanie cen własnych z cenami konkurencji.
5. Formułowanie wniosków z danych cenowych i sprzedażowych.

Moduł 4: Struktura asortymentu jako podstawa strategii cenowej

Zakres tematyczny:

1. Podział asortymentu aptecznego według funkcji sprzedażowej i marżowej.
2. Produkty TOP generujące ruch pacjentów.
3. Produkty wysokomarżowe wspierające rentowność apteki.
4. Produkty uzupełniające i ich znaczenie w koszyku pacjenta.
5. Różnicowanie podejścia cenowego w zależności od roli produktu.

Moduł 5: Matryce cenowe, marżowe i próg rentowności apteki

Zakres tematyczny:

1. Zasady tworzenia matryc cenowych i marżowych.
2. Dobór poziomu marży do grup produktowych.
3. Wpływ struktury marży na całkowity próg rentowności apteki.
4. Znaczenie rotacji produktów przy planowaniu zmian cen.
5. Bezpieczne wdrażanie zmian cen z uwzględnieniem elastyczności popytu.

Dzień 2

Moduł 6: Psychologia cenowa w pracy apteki

Zakres tematyczny:

1. Psychologiczne aspekty postrzegania ceny przez pacjenta.
2. Progi cenowe i ich wpływ na decyzje zakupowe.
3. Końcówki cenowe i mechanizm zakotwiczenia ceny.
4. Typologia pacjentów pod kątem wrażliwości na cenę.
5. Wpływ ceny na decyzję zakupową i ocenę atrakcyjności apteki.

Moduł 7: Budowanie wizerunku apteki korzystnej cenowo

Zakres tematyczny:

1. Różnica między realnie niską ceną a wizerunkiem „dobrej ceny”.
2. Projektowanie polityki cenowej wspierającej lojalność pacjentów.
3. Komunikowanie cen bez obniżania wiarygodności apteki.
4. Budowanie efektu „korzystnych cen” bez utraty rentowności.
5. Unikanie błędów komunikacyjnych przy porównywaniu cen z konkurencją.

Moduł 8: Detekcja błędów w zarządzaniu marżą

Zakres tematyczny:

1. Najczęstsze błędy strategiczne w polityce cenowej apteki.
2. Ryzyko wojny cenowej i zbyt niskiej marży początkowej.
3. Błędy operacyjne: zaokrąglenia cen, brak kontroli cen zakupu, nieaktualne schematy marżowe.
4. Diagnozowanie „wycieków marży” na podstawie raportów sprzedażowych.
5. Identyfikowanie sygnałów ostrzegawczych wskazujących na spadek rentowności.

Moduł 9: Narzędzia pracy z marżą w systemie Kamsoft i systemach sieciowych

Zakres tematyczny:

1. Przegląd funkcji systemowych wspierających zarządzanie cenami.
2. Konfiguracja automatycznych schematów marżowania.
3. Kontrola minimalnej marży detalicznej.
4. Raportowanie rentowności w czasie rzeczywistym.
5. Interpretacja odchyleń marży na potrzeby decyzji menedżerskich.

Moduł 10: Zielone kompetencje w praktyce aptecznej

Zakres tematyczny:

1. Wpływ działalności aptecznej na środowisko.
2. Odpowiedzialne gospodarowanie lekami i ograniczanie marnowania produktów leczniczych.
3. Bezpieczne postępowanie z lekami przeterminowanymi i niewykorzystanymi.
4. Ograniczanie zużycia papieru, opakowań i materiałów pomocniczych w aptece.
5. Promowanie postaw proekologicznych wśród pacjentów.

Moduł 11: Walidacja efektów uczenia się – test teoretyczny

Zakres walidacji:

1. Sprawdzenie wiedzy z zakresu analizy cen, polityki marżowej i rentowności apteki.
2. Sprawdzenie umiejętności interpretowania sytuacji cenowych i marżowych.
3. Sprawdzenie umiejętności dobierania działań naprawczych do przykładowych problemów.
4. Sprawdzenie rozpoznawania właściwych zachowań w zakresie komunikacji cenowej z pacjentem.
5. Sprawdzenie znajomości zasad zielonych kompetencji w praktyce aptecznej.

Forma walidacji:

Test teoretyczny

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

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	28-08-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 17 -	Przerwa	-	28-08-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 17 Moduł 2	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	28-08-2026	10:15	11:00	00:45
4 z 17 Moduł 3	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	28-08-2026	11:00	12:00	01:00
5 z 17 -	Przerwa	-	28-08-2026	12:00	12:30	00:30
6 z 17 Moduł 4	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	28-08-2026	12:30	14:00	01:30
7 z 17 -	Przerwa	-	28-08-2026	14:00	14:15	00:15
8 z 17 Moduł 5	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	28-08-2026	14:15	16:00	01:45
9 z 17 Moduł 6	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	29-08-2026	08:00	10:00	02:00
10 z 17 -	Przerwa	-	29-08-2026	10:00	10:15	00:15
11 z 17 Moduł 7	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	29-08-2026	10:15	11:00	00:45
12 z 17 Moduł 8	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	29-08-2026	11:00	12:00	01:00
13 z 17 -	Przerwa	-	29-08-2026	12:00	12:30	00:30
14 z 17 Moduł 9	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	29-08-2026	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 17 -	Przerwa	-	29-08-2026	14:00	14:15	00:15
16 z 17 Moduł 10	Zajęcia	IWONA DĘBIŃSKA	29-08-2026	14:15	15:00	00:45
17 z 17 -	Walidacja	IWONA DĘBIŃSKA	29-08-2026	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	5 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	325,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	325,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

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