



Warsztat szkoleniowy dla zespołów I stołu w aptekach

AKADEMIA SPRZEDAŻY FARMACEUTY



1 dzień szkoleniowy

Komunikacja z pacjentem czyli trzy wymiary korzyści.

1. Wstęp do warsztatu – krótka gra szkoleniowa.
Koncepcja piramidy potrzeb apteki i pacjenta.
2. Co oznacza profesjonalizm i doskonała obsługa?
Doświadczenia w roli pacjenta.
3. Zasady komunikacji niewerbalnej na linii „ pacjent – farmaceuta”
Potencjał dobrego pierwszego wrażenia. Jak je zbudować?
4. Komunikacja werbalna.
Profile pacjenta - odkrywanie misji po drugiej stronie I stołu .
5. Dobrze i lepsze... pytania czyli jak pracować z pacjentem według trzech najważniejszych kluczy ich zachowań.
6. Jak sprzedawać bez sprzedawania czyli odkrywanie języka korzyści.

2 dzień szkoleniowy

Profesjonalna sprzedaż w aptece czyli jak przełożyć wiedzę farmaceuty na efektywną sprzedaż.

1. Z kim na zmianie? – jak uwalniać wzajemną energię i motywację do pracy
2. Odkrywanie wartości dla pacjenta.
3. Sprzedaż komplementarna – GRA SZKOLENIOWA.

4. SWITCH, substytucja, zamiana - kiedy, jak, czy warto?
5. Rekomendacja ze strefy impulsowej.
6. Marketing a sprzedaż w aptece – praktyczne ćwiczenia w pigułce.
7. Efektywne zamknięcie sprzedaży.

3 dzień szkoleniowy

Rozwój umiejętności osobistych w pokonywania obiekcji i rozwiązywaniu trudnych sytuacji z pacjentem.

1. Źródła trudnych sytuacji w aptece.
2. Jak komunikować się w trudnych sytuacjach.
3. Asertywność w działaniu - narzędzia zachowań asertywnych.
4. Style rozwiązywania konfliktów.
5. Metamodel - pułapki językowe.
6. Manipulacja i obrona przed nią.
7. Techniki pokonywania obiekcji przy sprzedaży w aptece.

4 dzień szkoleniowy

Marketing operacyjny dla I stołu.

1. Era marketingu v3.0 i v4.0 w aptekach
2. Operacyjny marketing apteczny – co i kiedy warto? Najnowsze narzędzia marketingu w aptece.
3. Zasady poruszania się w przestrzeni handlowej. Strefy ekspozycyjne w aptece. Tworzenie wizualizacji kategorii w aptece w zależności od jej profilu.
4. Komunikacja oferty promocyjnej w aptece.
5. Analiza sytuacyjna apteki. Planowanie działań długo i krótkoterminowych na aptecę.
6. Marketing a sprzedaż w aptece – praktyczne ćwiczenia w pigułce.

Mamy jeden NAJWAŻNIEJSZY cel – dać Państwu wzrost efektywności w sprzedaży i zarządzaniu apteką, ale poprzez najlepszą praktykę i budowanie najwyższego ZAUFANIA pacjenta.

Zapraszamy do współpracy.

Katarzyna Drązkowska
Trener biznesu

 +48 695 432 517

 aptekaentowna@gmail.com

Marcin Owczarz
Właściciel/magister farmacji

 +48 660 479 544

 biuro@edu-farm.pl