



Warsztat szkoleniowy dla zespołów I stołu w aptekach

Edycja 2019

AKADEMIA SPRZEDAŻY dla FARMACEUTY



1 dzień szkoleniowy

PAF - komunikacja z pacjentem

czyli trzy wymiary korzyści sprzedaży w aptece

1. Wstęp do warsztatu – komunikacyjna gra szkoleniowa.
Koncepcja piramidy potrzeb apteki, pacjenta i farmaceuty w oparciu o teorię Masłowa.
Rozumienie obecnego rynku aptecznego przez pryzmat budowania zaufania i wartości dla pacjenta.
2. Nastawienie farmaceuty jako pierwszy krok do budowania własnego potencjału.
3. Co oznacza profesjonalizm i doskonała obsługa?
Tworzymy „Bank truizmów”.
4. „Wielogłowy pacjent” - odkrywanie wszystkich misji po drugiej stronie I stołu.
Tworzymy „Leksykon słów do zapomnienia”.
5. „Pacjent na widelcu” czyli style komunikacji ludzkiej. Odkrywanie własnego stylu komunikacji farmaceuty. Jak się dopasować, by nie tworzyć trudnych sytuacji w aptece?

2 dzień szkoleniowy

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

1. Zasady komunikacji na linii „ pacjent – farmaceuta”
Potencjał dobrego pierwszego wrażenia. Jak je mądrze zbudować?
Jak być autentycznym w aptekarskiej rekomendacji?
2. Dobrze i lepsze... pytania czyli jak pracować z pacjentem według trzech najważniejszych kluczy ich zachowań.
Tworzymy „Narzędziownik” do pracy przy I stole.
3. Pytania czy checklisty? - czyli wszelkie formy szybkiego wywiadu potrzeb pacjenta.
4. Jak sprzedawać bez sprzedawania czyli odkrywanie języka korzyści. Czym on Jest tak naprawdę?
5. Jak leki i suplementy z apteki pomagają rozwiązać problemy pacjentów.
Trudne sprzedaże - case study w oparciu o realne przypadki z aptek.
6. „Wielogłowy farmaceuta” – gra rekomendacyjna w zespole i w parach.

3 dzień szkoleniowy

Far-Master czyli wszystko o technikach, języku wpływu i tego, co ważne pomiędzy farmaceutą a pacjentem

1. „Super obsługa pacjenta” - interaktywny quiz.
2. Sprzedaż komplementarna – panel dyskusyjny i gra szkoleniowa.
3. Switch, substytucja, zamiana - kiedy, jak i czy warto?
4. Rekomendacja ze strefy impulsowej.
5. Efektywne zamknięcie sprzedaży.

Zapraszamy do współpracy

Katarzyna Drązkowska
Trener biznesu

 **+48 695 432 517**

 **drazkowska@edu-farm.pl**

Marcin Owcarz
Właściciel/magister farmacji

 **+48 660 479 544**

 **marcin.owcarz@edu-farm.pl**