



Βούλγαρη & Γορτυνίας 10, 185 34 Πειραιάς
Τηλ.: 210 4222750, Fax : 210 4225636,
E-mail: info@professionalteam.gr
www.professionalteam.gr

Η ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ ΣΤΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ: Πρόκληση ή αναγκαιότητα;

ΘΕΜΑΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

- ✚ Τα εργαλεία του marketing στην υπηρεσία του φαρμακοποιού
- ✚ Η εκπαίδευση του φαρμακοποιού και των υπαλλήλων του στην πώληση
- ✚ Η διαδικασία της αγοράς σαν σύστημα εισροών και εκροών
- ✚ «εκτελούνται συνταγαί....» Τέλος εποχής
- ✚ Τι είναι δημιουργική πώληση
- ✚ Ο ρόλος του φαρμακοποιού σαν συμβούλου-πωλητή
- ✚ Ο επαγγελματίας φαρμακοποιός – πωλητής
- ✚ Η προσωπικότητα του φαρμακοποιού σαν πωλητή
- ✚ Η τέχνη της πειθούς
- ✚ Τύποι φαρμακοποιών
- ✚ Προσδοκίες πελατών - ασθενών
- ✚ Εφαρμοσμένες τεχνικές πωλήσεων στο φαρμακείο
- ✚ Λεκτική επικοινωνία με τον πελάτη
- ✚ Αυτοθεώρηση του πελάτη – ασθενή
- ✚ Τύποι συμπεριφοράς ασθενών – πελατών
- ✚ Ανάγκες και προβλήματα πελατών

Όλα τα προαναφερόμενα συνδυάζουν θεωρία και ασκήσεις, με στόχο την ενεργό συμμετοχή όλων των εκπαιδευόμενων.

Διάρκεια σεμιναρίου: 8 ώρες