

## **ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΔΙΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΓΙΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**

### **1. LISTEN TO THE DOCTORS (L2D)**

Διάφορες έρευνες έχουν αναδείξει ένα **χάσμα ανάμεσα στα «θέλω» των ιατρών και τις παρεχόμενες υπηρεσίες των ιατρικών επισκεπτών**, που οφείλεται στην έλλειψη επιστημονικής ενημέρωσης και κατανόησης των ιδιαιτεροτήτων του ιατρικού επαγγέλματος και της συνταγογραφίας. Μακροπρόθεσμα, αποτέλεσμα της διαφοράς των αναγκών του ιατρού και της κάλυψης τους από τους ιατρικούς επισκέπτες είναι η κακή εικόνα της εταιρίας.

**Σκοπός του προγράμματος** είναι η αυτοβελτίωση που εστιάζεται στην εκπαίδευση των team-leaders στη δημιουργία, εκτέλεση και ανάλυση ερωτηματολογίων, αλλά και των ιατρικών επισκεπτών στην διαχείριση των συναντήσεων. Στόχος του είναι η συλλογή πληροφοριών και χρήσιμου υλικού, με τη βοήθεια των οποίων θα σχεδιαστεί μια αποτελεσματικότερη στρατηγική προσέγγισης και εξυπηρέτησης του πελάτη-ιατρού)

**Σε ποιους απευθύνεται:** σε ιατρικούς επισκέπτες με εμπειρία και προοπτικές ανάπτυξής τους, σε area managers, σε business unit managers και γενικότερα σε άτομα που ανησυχούν για την αποτελεσματικότητα των προσεγγίσεων τους.

**Θεματολόγιο Σεμιναρίου:** Θέσπιση στόχων, Βασικές αρχές ποιοτικής προσέγγισης ιατρών, Ανάπτυξη επικοινωνιακών δεξιοτήτων, Δεξιότητες ανάλυσης και σύνθεσης, Αξιολόγηση αποτελεσμάτων επίσκεψης, Αποφάσεις, Συναισθηματική νοημοσύνη

**Μέθοδοι εκπαίδευσης:** Θεωρία, Παραδείγματα, Ασκήσεις, Role Playing

**Εισηγήτρια:** **Κωστάλου Αγγελική** (Ψυχολόγος, Σύμβουλος Επιχειρήσεων με εμπειρία στην εκπαίδευση προσωπικού στις φαρμακευτικές επιχειρήσεις)

**Ημερομηνία Διεξαγωγής: 27 & 28 /02/2015**

**Διάρκεια: 16 ώρες / Κόστος συμμετοχής: 420 €**

### **2. Η ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ ΣΤΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ**

Πιθανοί και απίθανοι αυτό τον καιρό προσπαθούν να προσεγγίσουν τον φαρμακοποιό. Εξ' αιτίας λοιπόν του πλήθους δεν χωρούν πια οι ερασιτεχνισμοί και η άγνοια. Μόνο σωστά εκπαιδευμένοι πωλητές φαρμακείων μπορούν να πάρουν αποτελέσματα (πωλήσεις) σήμερα και αύριο.

**Σκοπός του προγράμματος:** Είναι αφ' ενός να κάνει πιο αποτελεσματικούς αυτούς που στηρίζονται μόνο στην εμπειρία τους και αφ' εταίρου να μετεξελιξεί αυτούς που από ιατρικοί επισκέπτες καλούνται να παίξουν το ρόλο του πωλητή φαρμακείου.

**Θεματολόγιο Σεμιναρίου:** Βασικά εργαλεία Marketing φαρμακείου, τι είναι αγορά φαρμακείου, τι είναι πώληση στον φαρμακοποιό, ο ρόλος του πωλητή φαρμακείων, η τέχνη της πειθούς, ικανοποιημένος και μη ικανοποιημένος φαρμακοποιός, στόχοι πρώτης επαφής με τον φαρμακοποιό, τεχνικές πωλήσεων στο φαρμακείο, λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία

**Εισηγητής:** **Ν. Βελτράς** (Οικονομολόγος με ειδίκευση σε θέματα marketing και πωλήσεων, με πολυετή επαγγελματική και εκπαιδευτική εμπειρία, συνεργάτης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, πιστοποιημένος εκπαιδευτής από το Υπουργείο Εργασίας-ΕΟΠΠΕΠ και το CIM κλπ)

**Ημερομηνία Διεξαγωγής: 27 & 28 /02/2015**

**Διάρκεια: 16 ώρες / Κόστος συμμετοχής: 430 €**

### 3. ΤΟ KEY ACCOUNT MANAGEMENT ΣΤΗ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Είναι κοινή συνείδηση για τους απασχολούμενους με το φάρμακο, ότι βρίσκονται αφενός προ μέτρων που θα αλλάξουν τον τρόπο δουλειάς τους, αφ' εταίρου απροετοίμαστοι για το πώς θα λειτουργήσουν στις νέες συνθήκες της φαρμακευτικής αγοράς. Σε αυτόν τον άξονα δημιουργήσαμε ένα Εξειδικευμένο Πρόγραμμα KEY ACCOUNT MANAGEMENT (KAM) ΣΤΗΝ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ.

**Σκοπός του προγράμματος** είναι να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να συνειδητοποιήσουν την σύγχρονη αντίληψη του ρόλου τους.

**Σε ποιους απευθύνεται:** Σε όλα τα στελέχη την Τμημάτων Πωλήσεων και Μάρκετινγκ που ενδιαφέρονται για τη μετεξέλιξη του ρόλου τους.

**Θεματολόγιο Σεμιναρίου:** Η έννοια Key Account Management, οι αλλαγές στη φαρμακευτική αγορά και οι επιπτώσεις, ο ρόλος του KAM, βασικές αρχές διαχείρισης πελατειακών σχέσεων, μεγιστοποίηση πελατειακής ωφελιμότητας, κατηγοριοποίηση σχέσεων σε στρατηγικές, τακτικές και συνεργασίες, κατανόηση του ανταγωνισμού

**Εισηγητές:** Ν. Βελτράς / Α. Μαρινοπούλου (Σύμβουλος στρατηγικού marketing, με σοβαρή επαγγελματική και εκπαιδευτική εμπειρία)

**Ημερομηνία Διεξαγωγής: 6 & 7/03/2015**

**Διάρκεια: 16 ώρες / Κόστος συμμετοχής: 430 €**

### 4. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΓΙΑ ΜΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥΣ

**Σκοπός του προγράμματος** είναι οι συμμετέχοντες σε αυτό, μετά το πέρας του, να έχουν διαμορφώσει μια σφαιρική άποψη για τη λειτουργία της αγοράς αλλά και των επιχειρήσεων με κατανοητούς όρους χωρίς κατ' ανάγκη να γίνουν οικονομολόγοι.

**Σε ποιους απευθύνεται:** σε όλους όσους θέλουν, με απλά λόγια, να κατανοήσουν τις βασικές οικονομικές και διοικητικές λειτουργίες των επιχειρήσεων μέσα από μια απλή και γενικευμένη παρουσίαση.

**Θεματολόγιο Σεμιναρίου:** Βασικές έννοιες οικονομικών (έσοδο, έξοδο, κόστος, καθαρή θέση), Βασικοί δείκτες, Εκπτώσεις και Προσφορές, Βασικές πηγές χρηματοδότησης (ίδια κεφάλαια, δανεισμός, επιχορηγήσεις), Κόστος και Προβλέψεις, Αποτελέσματα, Βασικοί πίνακες Οικονομικού Προγραμματισμού.

**Εισηγητής:** Κ. Σαουλίδου (Οικονομολόγος, με πλούσια εκπαιδευτική και επαγγελματική εμπειρία)

**Ημερομηνία Διεξαγωγής: 7/03/2015**

**Διάρκεια: 8 ώρες / Κόστος συμμετοχής: 180 €**

### 5. ePHARMA – MULTICHANNEL ACTIVITIES

Ο χώρος της υγείας παρουσιάζει πολλές και μεγάλες αλλαγές. Η επικοινωνία και το ψηφιακό marketing μπαίνουν στο επίκεντρο της ενημέρωσης των ιατρών και των φαρμακοποιών. Τα πιο πολλά στελέχη των φαρμακευτικών επιχειρήσεων έχουν ελλειπίες γνώσεις και είναι απροετοίμαστα για τη μετάβαση.

**Σκοπός του προγράμματος** είναι να βοηθήσει τα στελέχη των φαρμακευτικών εταιρειών και να αναδείξει τρόπους και τακτικές που είναι αναγκαίες γιατί το περιβάλλον γίνεται όλο και πιο απαιτητικό.

**Σε ποιους απευθύνεται:** σε όλα τα στελέχη των φαρμακευτικών εταιρειών που θέλουν να έχουν μία συνολική εικόνα των εξελίξεων.

**Θεματολόγιο Σεμιναρίου:** eBusiness στη Φαρμακευτική αγορά (γενικές κατηγορίες, portals επιστημονικού περιεχομένου για το κοινό και τους επιστήμονες της υγείας, cases, online medical libraries), Multichannel activities, Permission Based Email Marketing-Real use scenarios, eDetailing, Online Webinars and Conferences-Real use scenarios, Events live Web streaming, Νομικό πλαίσιο-Κανονισμοί, ΕΟΦ & ΣΦΕΕ

**Εισηγητής:** Ζίχναλης Γιώργος (εξειδικευμένο στέλεχος ψηφιακού marketing με μεγάλη εμπειρία στο χώρο των φαρμακευτικών εταιρειών)

**Ημερομηνία Διεξαγωγής: 6/03/2015**

**Διάρκεια: 5 ώρες / Κόστος συμμετοχής: 120 €**

## 6. ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ: Η ΤΕΧΝΗ ΠΟΥ ΕΓΙΝΕ ΕΠΙΣΤΗΜΗ

Είναι ένα εκπαιδευτικό σεμινάριο που συνδυάζει την παρουσίαση της θεωρίας των διαπραγματεύσεων με την βιωματική εμπειρία της αναπαράστασης όλων και της εν συνεχεία αξιολόγησης των συμμετεχόντων.

**Σκοπός του προγράμματος** η ουσιαστική ενημέρωση των συμμετεχόντων για αποτελεσματικές διαπραγματεύσεις

**Σε ποιους απευθύνεται:** σε όλους εκείνους που η διαπραγμάτευση αποτελεί μία από τις καθημερινές ασχολίες τους.

**Θεματολόγιο Σεμιναρίου:** γιατί & πότε κάνουμε διαπραγματεύσεις, επικοινωνιακές δεξιότητες στην διαπραγμάτευση, φιλοσοφία της διαπραγμάτευσης, στάδια της διαπραγμάτευσης, παράγοντες-τάσεις που την επηρεάζουν, τακτικές αντιμετώπισης και για δυσάρεστες καταστάσεις, διαπραγματευτικά όπλα, ερωτήσεις παγίδες, διαπραγμάτευση τιμής, βήματα για επαναδιαπραγμάτευση, ασκήσεις αυτοαξιολόγησης επικοινωνιακών δεξιοτήτων, αναπαράσταση ρόλων με βιντεοσκόπηση και σχολιασμό.

**Εισηγητής:** Ν. Βελτράς (Είναι Οικονομολόγος με ειδικευση σε θέματα Marketing και Πωλήσεων και έχει πολυετή επαγγελματική και εκπαιδευτική εμπειρία. Με την εκπαίδευση ασχολείται για διάστημα μεγαλύτερο από 20 χρόνια και σεμινάρια του έχουν παρακολουθήσει εκατοντάδες στελέχη επιχειρήσεων. Είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής σε θέματα Selling και Sales Management από το CIM (U.K.), καθώς και από το Εθνικό Κέντρο Πιστοποιήσεων (Υπουργείο Εργασίας). Τα τελευταία χρόνια είναι συνεργάτης του Πανεπιστημίου Πειραιά – Κέντρο Ερευνών. Είναι σύμβουλος επιχειρήσεων και αρθογράφος σε εξειδικευμένα περιοδικά και εφημερίδες)

**Ημερομηνία Διεξαγωγής: 13 & 14 /03/2015**  
**Διάρκεια: 16 ώρες / Κόστος συμμετοχής: 430 €**

## 7. ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ & ΣΥΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

**Σκοπός του προγράμματος** είναι η κατανόηση της ανθρώπινης συμπεριφοράς, μέσα από λεκτικές ή μη συναλλαγές. Δίνει μια εικόνα τους τρόπου ψυχολογικής δόμησης των ανθρώπων και προσφέρει μία κατανόηση.

**Σε ποιους απευθύνεται:** η εμβάθυνση και εξάσκηση στην αποτελεσματική επικοινωνία στο χώρο των επιχειρήσεων, αφορά τους προϊστάμενους και τους διευθυντές τμημάτων αποσκοπώντας στη βελτίωση της απόδοσης τόσο των ίδιων όσο και των συνεργατών τους.

**Θεματολόγιο Σεμιναρίου:** Η αποτελεσματική επικοινωνία, Βασικές αρχές Συναλλακτικής ανάλυσης, Έννοια και περιεχόμενο Σ.Α., Δομική ανάλυση (ανάλυση προσωπικότητας), Ανάλυση πράξεων και λέξεων, ανάλυση υστερόβουλων συναλλαγών

**Εισηγήτρια:** Κωστάλου Αγγελική (Ψυχολόγος, Σύμβουλος Επιχειρήσεων με εμπειρία στην εκπαίδευση προσωπικού στις φαρμακευτικές επιχειρήσεις)

**Ημερομηνία Διεξαγωγής: 13 & 14 /03/2015**  
**Διάρκεια: 16 ώρες / Κόστος συμμετοχής: 430 €**

### Προσφορά

**ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ 3 ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ  
ΠΡΟΣΦΕΡΕΤΑΙ ΕΚΠΤΩΣΗ 10%**

**ΠΡΟΣΟΧΗ:** Όλα τα εκπαιδευτικά προγράμματα της Professional Team μπορούν να χρηματοδοτηθούν από το πρόγραμμα του ΛΑΕΚ 0.24%. Είμαστε σε θέση είτε να σας υποδείξουμε, είτε να αναλάβουμε εξ' ολοκλήρου την διαδικασία επιδότησης.

Σε περίπτωση σοβαρού αριθμού συμμετεχόντων από την ίδια εταιρεία το πρόγραμμα προσφέρεται και ενδοεπιχειρησιακά σε ώρες και μέρες που εξυπηρετούν την επιχείρηση.

**ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ & ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ:** Τηλ: 210-4222750, Fax:210-4225636,  
E-mail: info@professionalteam.gr