

Университетский курс

Продажи в аптечном учреждении



Университетский курс Продажи в аптечном учреждении

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 недель
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Режим обучения: 16ч./неделя
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Веб-доступ: www.techitute.com/ru/pharmacy/postgraduate-certificate/pharmacy-sales

Оглавление

01

Презентация

стр. 4

02

Цели

стр. 8

03

Руководство курса

стр. 12

04

Структура и содержание

стр. 18

05

Методология

стр. 22

06

Квалификация

стр. 30

01

Презентация

Помимо важной роли в поддержании здоровья населения, аптека создается как фирма, в которой продажа товаров является основой ее экономики. Чтобы грамотно управлять продажами такого рода, профессионал должен обладать специальной квалификацией. Данная программа предоставит студентам все необходимые навыки в этой области в рамках высококачественного обучения и позволит им дать качественный толчок своей карьере. Современный, высокоэффективный подход, в 100% онлайн-формате, позволяющий студентам учиться в своем собственном темпе, без заранее установленного расписания и излишних сложностей.



“

Ознакомьтесь с конкретными стратегиями продаж, которые сотрудник аптеки сможет реализовать с гарантией успеха”

Повышение значимости обслуживания, которого добиваются в последнее время аптеки, означает, что потребность в специализации их сотрудников растет и становится все более требовательной. Знания профессионала уже не могут ограничиваться фармакологией и знаниями фармацевта в области здравоохранения, а требуют компетенций, позволяющих стабильно и конкурентоспособно позиционировать себя в мире бизнеса. В этом смысле овладение техниками продаж, которые могут быть применены в этой конкретной коммерческой среде, обеспечит конкурентное преимущество, необходимое любой аптеке.

Учитывая этот контекст, команда преподавателей TECH разработала данный курс, который всего за 6 недель интенсивного обучения в режиме онлайн позволяет освоить все необходимые достижения в области продаж в аптечном учреждении. С практической точки зрения студент сможет закрепить полученные знания и применить их в своей повседневной профессиональной деятельности.

Благодаря теоретико-практическому методу обучения, доказавшему свою эффективность, студент сможет приобрести конкретные навыки, представляющие большой интерес в аптечном секторе. Кроме того, благодаря эксклюзивной методике обучения TECH – *Relearning*, основанной на повторении фундаментальных понятий в течение всей программы, вы будете учиться естественным образом, без утомительной работы по заучиванию, характерной для учебных заведений прошлых лет.

Данный **Университетский курс в области продаж в аптечном учреждении** содержит самую полную и современную научную программу на рынке.

Особенностями обучения являются:

- ♦ Разбор практических кейсов, представленных экспертами
- ♦ Их наглядное, схематичное и исключительно практическое содержание предоставляет научную и практическую информацию по тем дисциплинам, которые необходимы для профессиональной практики
- ♦ Новые данные в этой отрасли
- ♦ Практические упражнения для самооценки, контроля и улучшения успеваемости
- ♦ Акцент на инновационных методологиях
- ♦ Теоретические занятия, вопросы эксперту, дискуссионные форумы по спорным темам и самостоятельная работа
- ♦ Учебные материалы курса доступны с любого стационарного или мобильного устройства с выходом в интернет



Узнайте, как выполнять продажи товара в аптечном учреждении, безопасно и эффективно, пройдя Университетский курс в области продаж в аптечном учреждении”

“

Лучшая подготовка на рынке онлайн-обучения в программе, созданной специально для профессионалов отрасли”

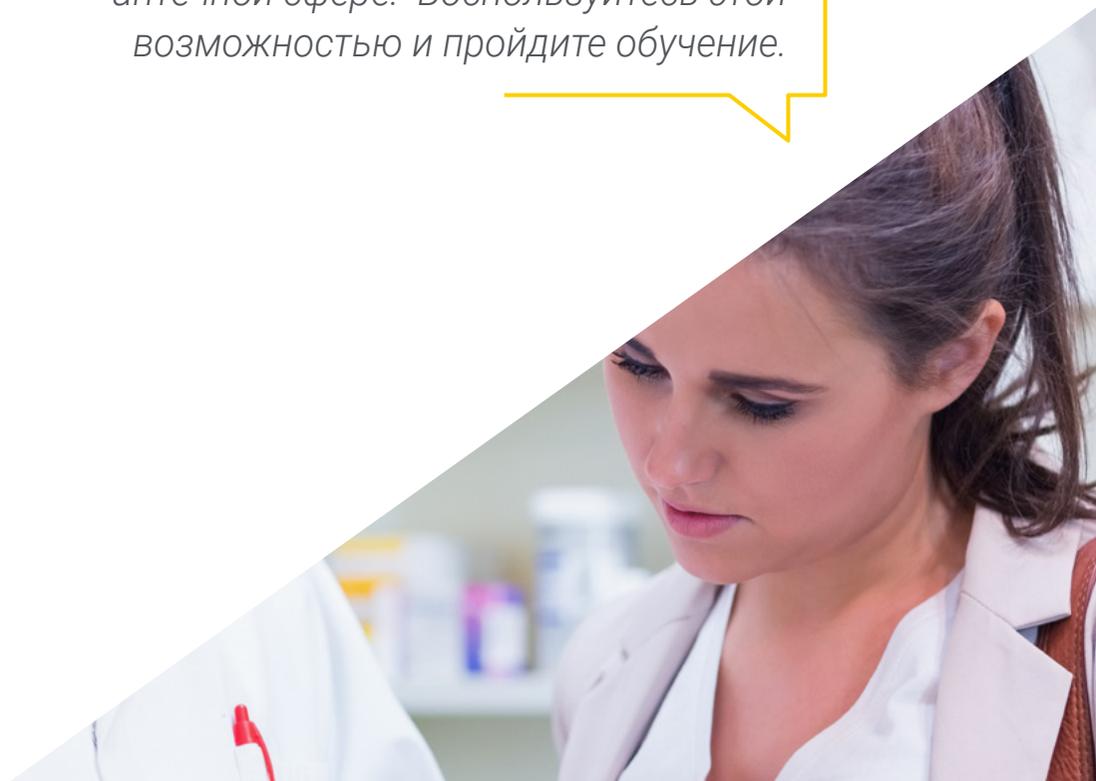
В преподавательский состав входят профессиональные эксперты, которые привносят свой профессиональный опыт в эту программу, а также признанные специалисты из ведущих сообществ и престижных университетов.

Мультимедийное содержание программы, разработанное с использованием новейших образовательных технологий, позволит специалисту пройти обучение с учетом ситуации и контекста, то есть в интерактивной среде, которая обеспечит погружение в учебный процесс, запрограммированный на обучение в реальных ситуациях.

Формат этой программы основан на проблемно-ориентированном обучении, с помощью которого специалист должен попытаться решить различные ситуации из профессиональной практики, возникающие в течение курса. В этом специалисту поможет инновационная интерактивная видеосистема, созданная признанными и экспертами в сфере аптечного управления.

Комплексное и специализированное обучение позволит вам учиться без проблем и совмещать обучение с повседневной жизнью.

Все, что нужно знать о маркетинге в аптечной сфере. Воспользуйтесь этой возможностью и пройдите обучение.



02

Цели

Цель этой комплексной программы – сопровождение и мотивация студентов в процессе профессионального роста, который позволит им выйти на новый уровень в своей профессиональной деятельности. С самыми интересными и актуальными на сегодняшний день знаниями в интенсивном практико-ориентированном обучении.



“

*Узнайте, как повысить продажи
ваших товаров и услуг в аптечном
учреждении с помощью программы с
высоким образовательным уровнем”*

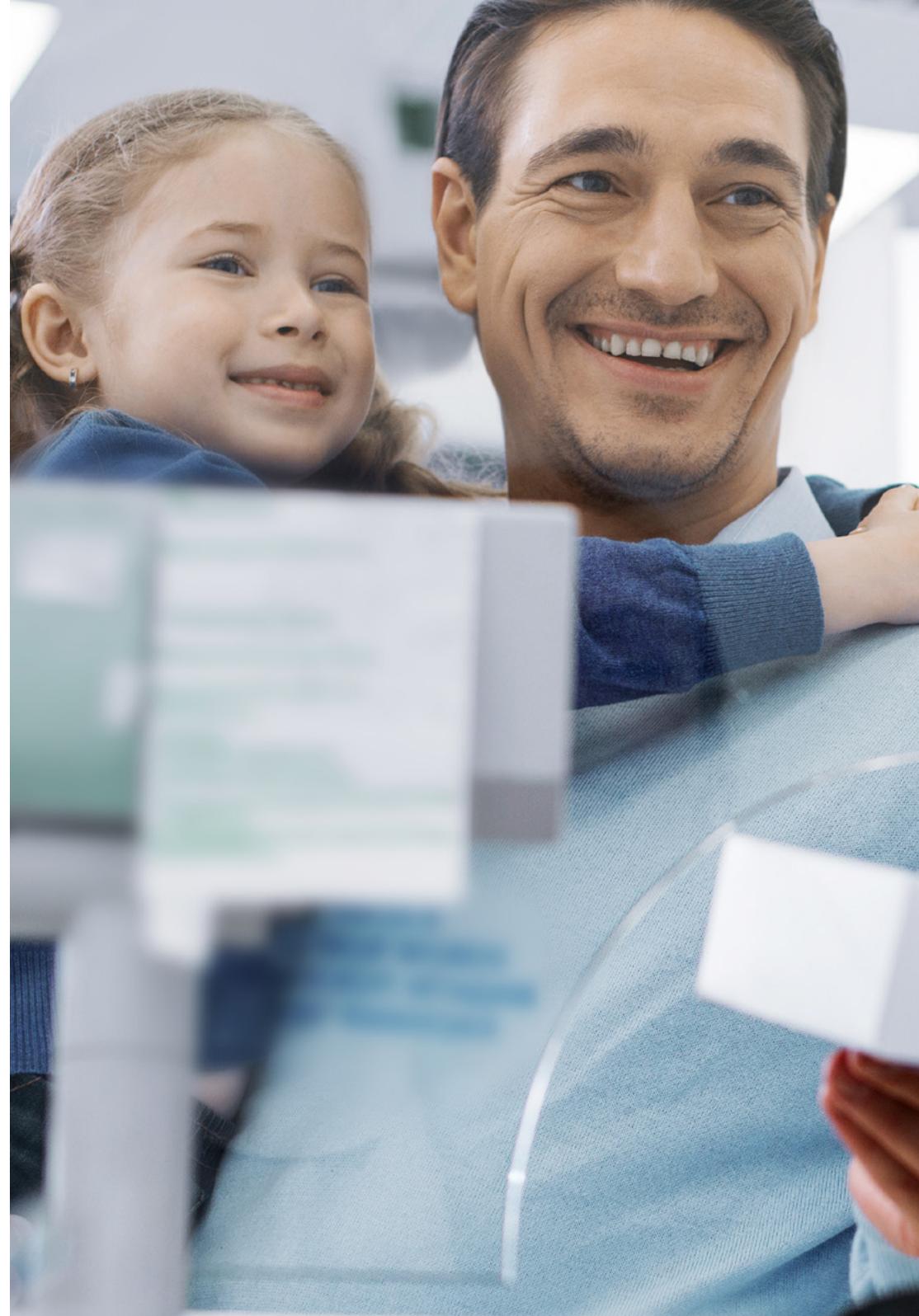


Общая цель

- ♦ Освоить управление продажами и способы повышения продаж в аптечном учреждении

“

*Реалистичные цели,
которые превратятся
в скорый прогресс в
вашей работе”*





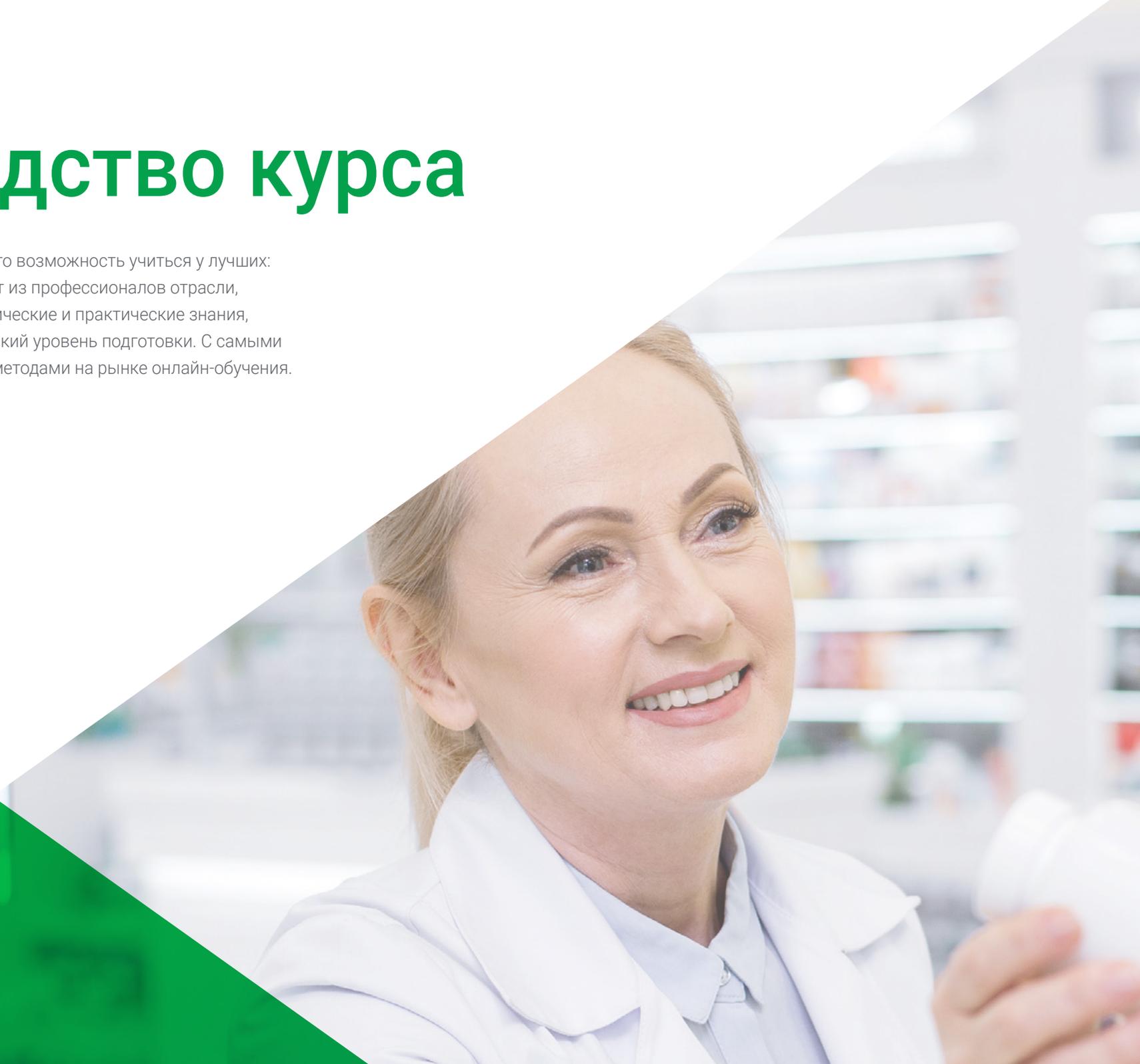
Конкретные цели

- ♦ Углубиться в психологию, применяемую в технике продаж
- ♦ Знать, как работает цикл продаж
- ♦ Уметь составлять прогноз продаж
- ♦ Знать различные ценовые политики
- ♦ Разобраться в различных типологиях продукции
- ♦ Знать методы определения рентабельности продукции
- ♦ Уметь работать с различными типами покупок и клиентов
- ♦ Знать основы перекрестных и дополнительных продаж
- ♦ Знать, как действовать в конфликтных ситуациях
- ♦ Знать основы *управления цифровой электронной коммерцией*

03

Руководство курса

Данный университетский курс — это возможность учиться у лучших: преподавательский состав состоит из профессионалов отрасли, которые вкладывают свои теоретические и практические знания, чтобы вывести вас на самый высокий уровень подготовки. С самыми современными и эффективными методами на рынке онлайн-обучения.



“

*Уникальная возможность учиться и
расти профессионально, рука об руку с
лучшими специалистами в этой области”*

Приглашенный международный руководитель

Доктор Кэтрин ДеСанктис, получившая международное признание за разработку инновационных решений во время пандемии COVID-19, является ведущим **фармацевтом**, специализирующимся на **оперативном управлении**. Ее подход позволяет применять **стратегии лидерства** для расширения возможностей клиницистов и оптимизации работы аптечных служб в больницах.

Таким образом, она сделала обширную карьеру, которая позволила ей стать частью таких известных медицинских учреждений, как **Mass General Brigham** в США. Среди его главных достижений - руководство **цифровой трансформацией** учреждений для обеспечения качественного ухода за пациентами на дому. Это позволило усовершенствовать процессы, повышающие эффективность и безопасность распределения лекарств.

В связи с этим ее работа неоднократно получала признание. Например, ее способность управлять в кризисные времена принесла ей международную награду в области здравоохранения. Кроме того, специализированные издания, такие как **Becker's Hospital Review**, публиковали статьи о ее работе, подчеркивая ее передовой подход.

Среди наиболее заметных его достижений - создание **панели управления** во время вспышки атипичной пневмонии (**SARS-CoV-2**) для повышения вовлеченности сотрудников и улучшения организационной культуры. Эта система позволила **удержать сотрудников** и **повысить их мотивацию** для преодоления этого сложного периода.

Она совмещает эту работу с работой в качестве **клинического исследователя**. В сферу ее интересов входят **фармацевтические технологии**, **безопасность лекарств** и **управление**. В этом отношении она активно сотрудничает с Фармацевтическим советом Vizient. Таким образом, она делится своими глубокими знаниями на таких платформах, как YouTube, чтобы повысить уровень понимания специалистов в таких областях, как приготовление лекарств, централизованная дистрибуция или периоперационные аптеки.



Д-р DeSanctis, Katherine

- Директор по фармацевтическим операциям в Mass General Brigham, Массачусетс, США
- Директор Массачусетской больницы общего профиля
Ординатор по управлению аптеками в системах здравоохранения в UW Health
- Доктор фармацевтических наук Иллинойского университета в Чикаго
- Степень магистра фармацевтики в Университете Висконсин-Мэдисон
- Степень бакалавра наук в Университете Вилланова
- Член: Американское общество фармацевтов системы здравоохранения, Массачусетское общество фармацевтов системы здравоохранения, Фармацевтический совет Vizient

“

Благодаря TECH вы сможете учиться у лучших мировых профессионалов”

Руководство



Г-жа Ауньон Лавариас, Мария Эухения

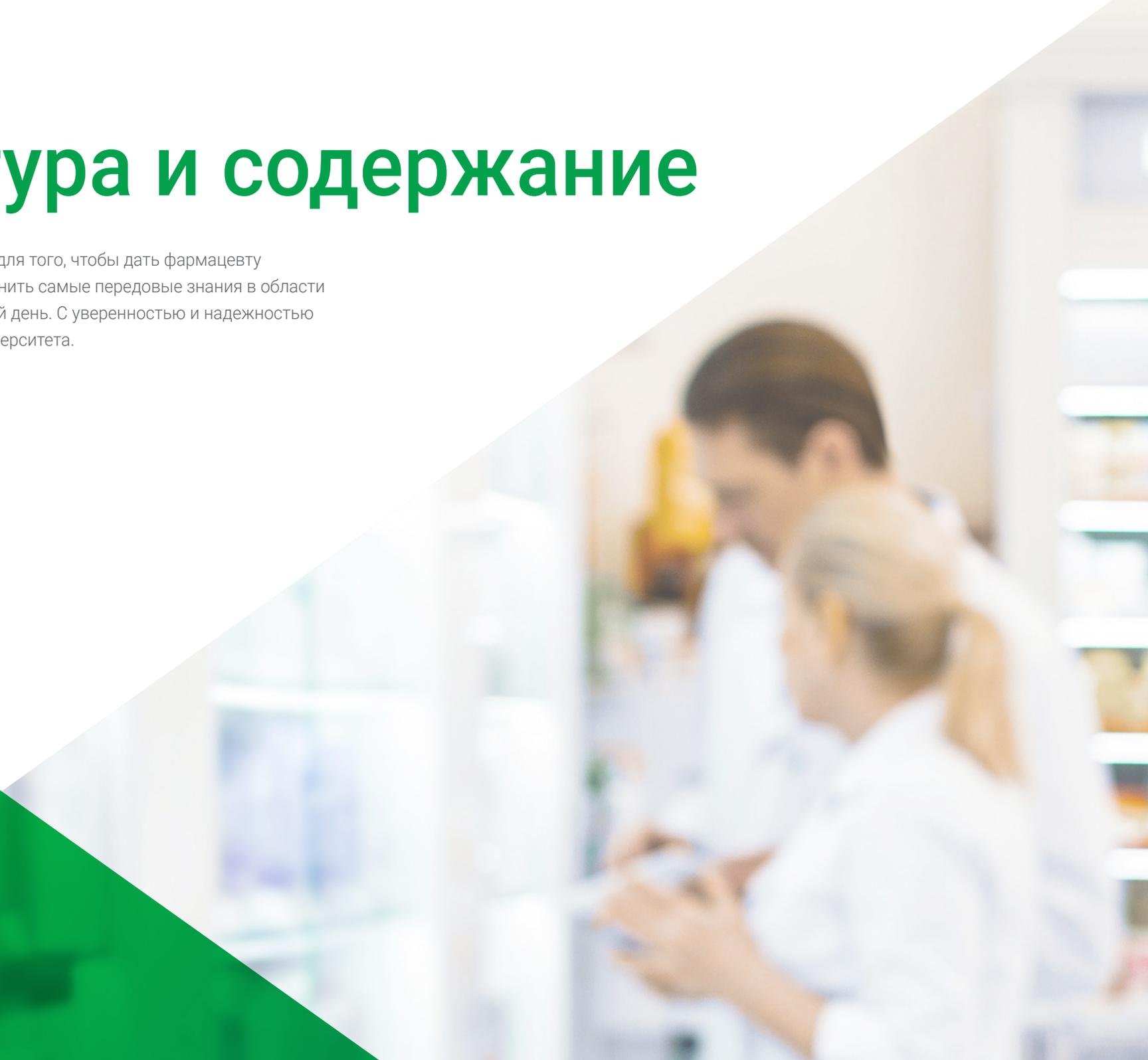
- Степень бакалавра в области фармацевтики. Университет Валенсии
- Степень бакалавра в области пищевой науки и технологии. Университет Валенсии
- Автор Диетологическое регулирование избыточного веса в аптечном учреждении. Издат. Médica Panamericana
- Руководитель Университетского курса в области управления избыточным весом в аптечном учреждении, Университет Барселоны. IL3 Институт непрерывного образования
- Руководство университетским курсом "Дермокосметика в аптечном пункте"
- Университет Барселоны. IL3 Институт непрерывного образования



04

Структура и содержание

Компендиум знаний, созданный для того, чтобы дать фармацевту возможность догнать или применить самые передовые знания в области аптечных продаж на сегодняшний день. С уверенностью и надежностью крупнейшего в мире онлайн-университета.



“

Полноценная программа обучения, структурированная в отлично разработанные дидактические единицы, ориентированные на обучение, совместимое с вашей личной и профессиональной жизнью”

Модуль 1. Продажи в аптечном учреждении

- 1.1. Психология и техника продаж
- 1.2. Цикл продаж
- 1.3. Прогноз объема продаж
- 1.4. Политика ценообразования
- 1.5. Типологии продуктов
- 1.6. Ориентация на рентабельность продукции
- 1.7. Типологии закупок и клиентов
- 1.8. Перекрестные и дополнительные продажи
- 1.9. Конфликтные ситуации
- 1.10. *Управление цифровой электронной коммерцией*





“

Уникальный, ключевой и решающий опыт обучения для повышения квалификации”

05

Методология

Данная учебная программа предлагает особый способ обучения. Наша методология разработана в режиме циклического обучения: **Relearning**.

Данная система обучения используется, например, в самых престижных медицинских школах мира и признана одной из самых эффективных ведущими изданиями, такими как **Журнал медицины Новой Англии**.



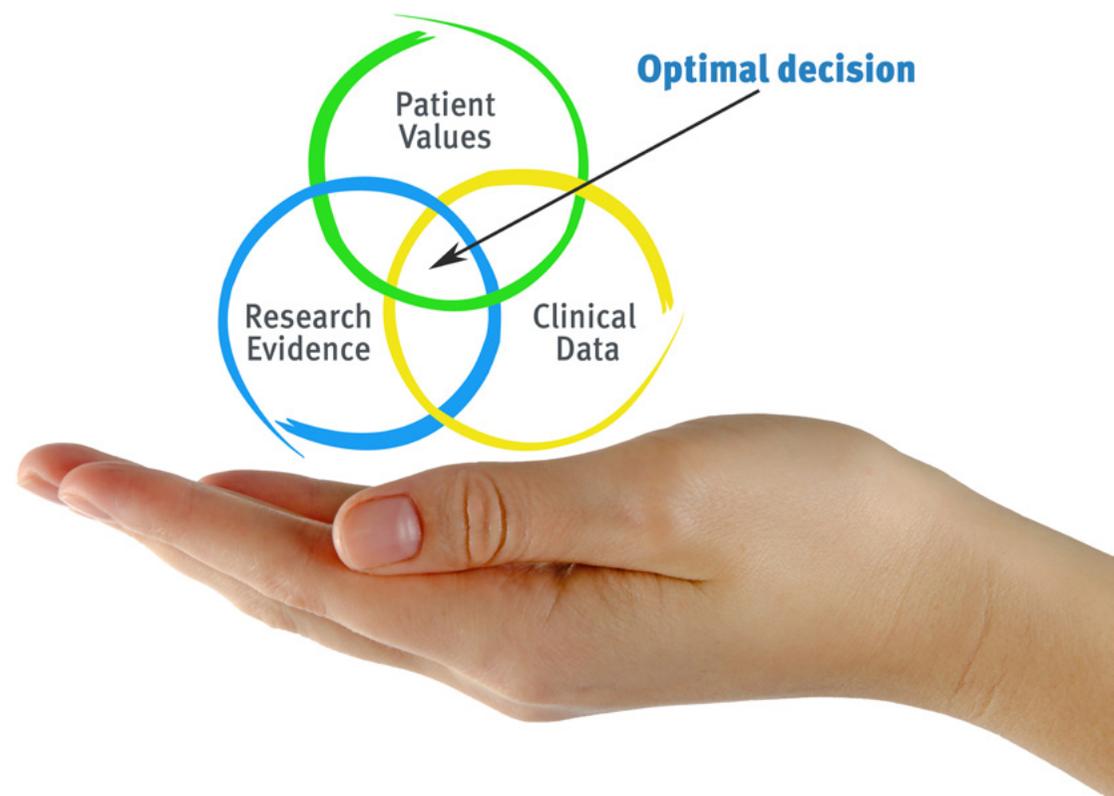
““

Откройте для себя методику Relearning, которая отвергает традиционное линейное обучение, чтобы показать вам циклические системы обучения: способ, который доказал свою огромную эффективность, особенно в предметах, требующих запоминания”

В ТЕСН мы используем метод запоминания кейсов

Что должен делать профессионал в определенной ситуации? На протяжении всей программы вы будете сталкиваться с множеством смоделированных клинических случаев, основанных на историях болезни реальных пациентов, когда вам придется проводить исследования, выдвигать гипотезы и в конечном итоге решать ситуацию. Существует множество научных доказательств эффективности этого метода. Фармацевты учатся лучше, быстрее и показывают стабильные результаты с течением времени.

С ТЕСН вы сможете познакомиться со способом обучения, который опровергает основы традиционных методов образования в университетах по всему миру.



По словам доктора Жерваса, клинический случай - это описание диагноза пациента или группы пациентов, которые становятся "случаем", примером или моделью, иллюстрирующей какой-то особый клинический компонент, либо в силу обучающего эффекта, либо в силу своей редкости или необычности. Важно, чтобы кейс был основан на текущей профессиональной жизни, пытаюсь воссоздать реальные условия в профессиональной практике фармацевта.

“

Знаете ли вы, что этот метод был разработан в 1912 году, в Гарвардском университете, для студентов-юристов? Метод кейсов заключался в представлении реальных сложных ситуаций, чтобы они принимали решения и обосновывали способы их решения. В 1924 году он был установлен в качестве стандартного метода обучения в Гарвардском университете”

Эффективность метода обосновывается четырьмя ключевыми достижениями:

1. Фармацевты, которые следуют этому методу, не только добиваются усвоения знаний, но и развивают свои умственные способности с помощью упражнений по оценке реальных ситуаций и применению своих знаний.
2. Обучение прочно опирается на практические навыки, что позволяет студенту лучше интегрироваться в реальный мир.
3. Усвоение идей и концепций становится проще и эффективнее благодаря использованию ситуаций, возникших в реальности.
4. Ощущение эффективности затраченных усилий становится очень важным стимулом для студентов, что приводит к повышению интереса к учебе и увеличению времени, посвященному на работу над курсом.



Методология Relearning

TECH эффективно объединяет метод кейсов с системой 100% онлайн-обучения, основанной на повторении, которая сочетает 8 различных дидактических элементов в каждом уроке.

Мы улучшаем метод кейсов с помощью лучшего метода 100% онлайн-обучения: Relearning.



Фармацевт будет учиться на основе реальных случаев и разрешения сложных ситуаций в смоделированных учебных условиях. Эти симуляции разработаны с использованием самого современного программного обеспечения для полного погружения в процесс обучения.

Находясь в авангарде мировой педагогики, метод Relearning сумел повысить общий уровень удовлетворенности специалистов, завершивших обучение, по отношению к показателям качества лучшего онлайн-университета в мире.

С помощью этой методики мы с беспрецедентным успехом обучили более 115 000 фармацевтов по всем клиническим специальностям, независимо от хирургической нагрузки. Наша методология преподавания разработана в среде с высокими требованиями к уровню подготовки, с университетским контингентом студентов с высоким социально-экономическим уровнем и средним возрастом 43,5 года.

Методика Relearning позволит вам учиться с меньшими усилиями и большей эффективностью, все больше вовлекая вас в процесс обучения, развивая критическое мышление, отстаивая аргументы и противопоставляя мнения, что непосредственно приведет к успеху.

В нашей программе обучение не является линейным процессом, а происходит по спирали (мы учимся, разучиваемся, забываем и заново учимся). Поэтому мы дополняем каждый из этих элементов по концентрическому принципу.

Общий балл квалификации по нашей системе обучения составляет 8.01, что соответствует самым высоким международным стандартам.



В рамках этой программы вы получаете доступ к лучшим учебным материалам, подготовленным специально для вас:



Учебный материал

Все дидактические материалы создаются преподавателями фармацевтами специально для студентов этого курса, чтобы они были действительно четко сформулированными и полезными.

Затем вся информация переводится в аудиовизуальный формат, создавая дистанционный рабочий метод TECH. Все это осуществляется с применением новейших технологий, обеспечивающих высокое качество каждого из представленных материалов.



Техники и процедуры на видео

TECH предоставляет в распоряжение студентов доступ к новейшим методикам и достижениям в области образования и к передовому опыту современных процедур фармацевтической помощи. Все с максимальной тщательностью, объяснено и подробно описано самими преподавателями для усовершенствования усвоения и понимания. И самое главное, вы можете смотреть их столько раз, сколько захотите.



Интерактивные конспекты

Мы представляем содержание в привлекательной и динамичной мультимедийной форме, которая включает аудио, видео, изображения, диаграммы и концептуальные карты для закрепления знаний.

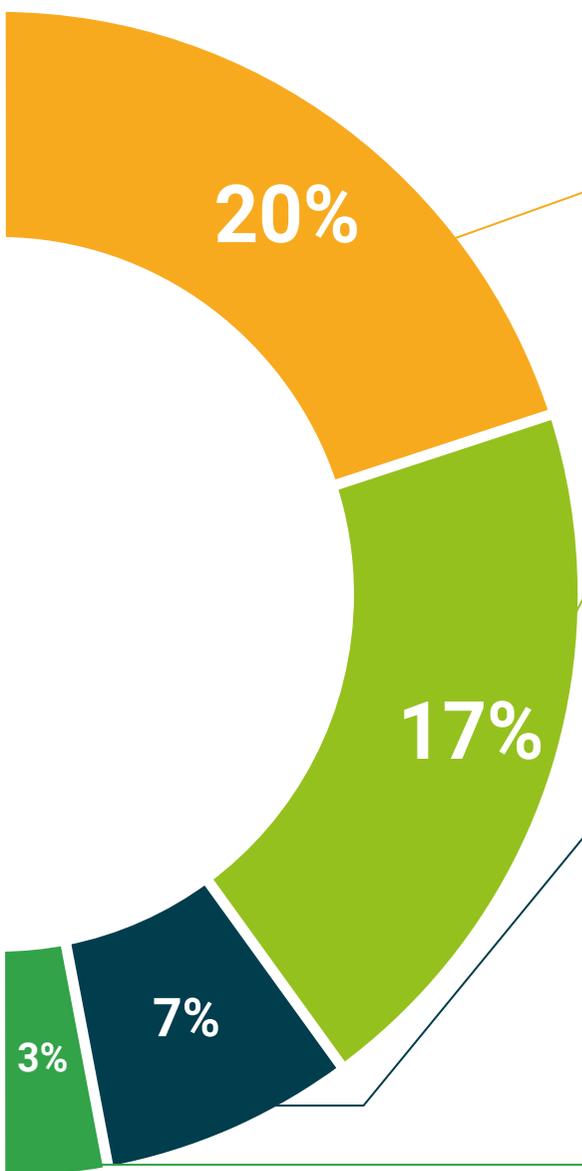
Эта уникальная система для представления мультимедийного контента была отмечена компанией Майкрософт как "Европейская история успеха".



Дополнительная литература

Новейшие статьи, консенсусные документы и международные руководства включены в список литературы курса. В виртуальной библиотеке TECH студент будет иметь доступ ко всем материалам, необходимым для завершения обучения.





Анализ кейсов, разработанных и объясненных экспертами

Эффективное обучение обязательно должно быть контекстным. Поэтому мы представим вам реальные кейсы, в которых эксперт проведет вас от оказания первичного осмотра до разработки схемы лечения: понятный и прямой способ достичь наивысшей степени понимания материала.



Тестирование и повторное тестирование

На протяжении всей программы мы периодически оцениваем и переоцениваем ваши знания с помощью оценочных и самооценочных упражнений: так вы сможете убедиться, что достигаете поставленных целей.



Мастер-классы

Существуют научные данные о пользе стороннего экспертного наблюдения: так называемый метод обучения у эксперта укрепляет знания и память, а также формирует уверенность в наших будущих сложных решениях.



Краткие руководства к действию

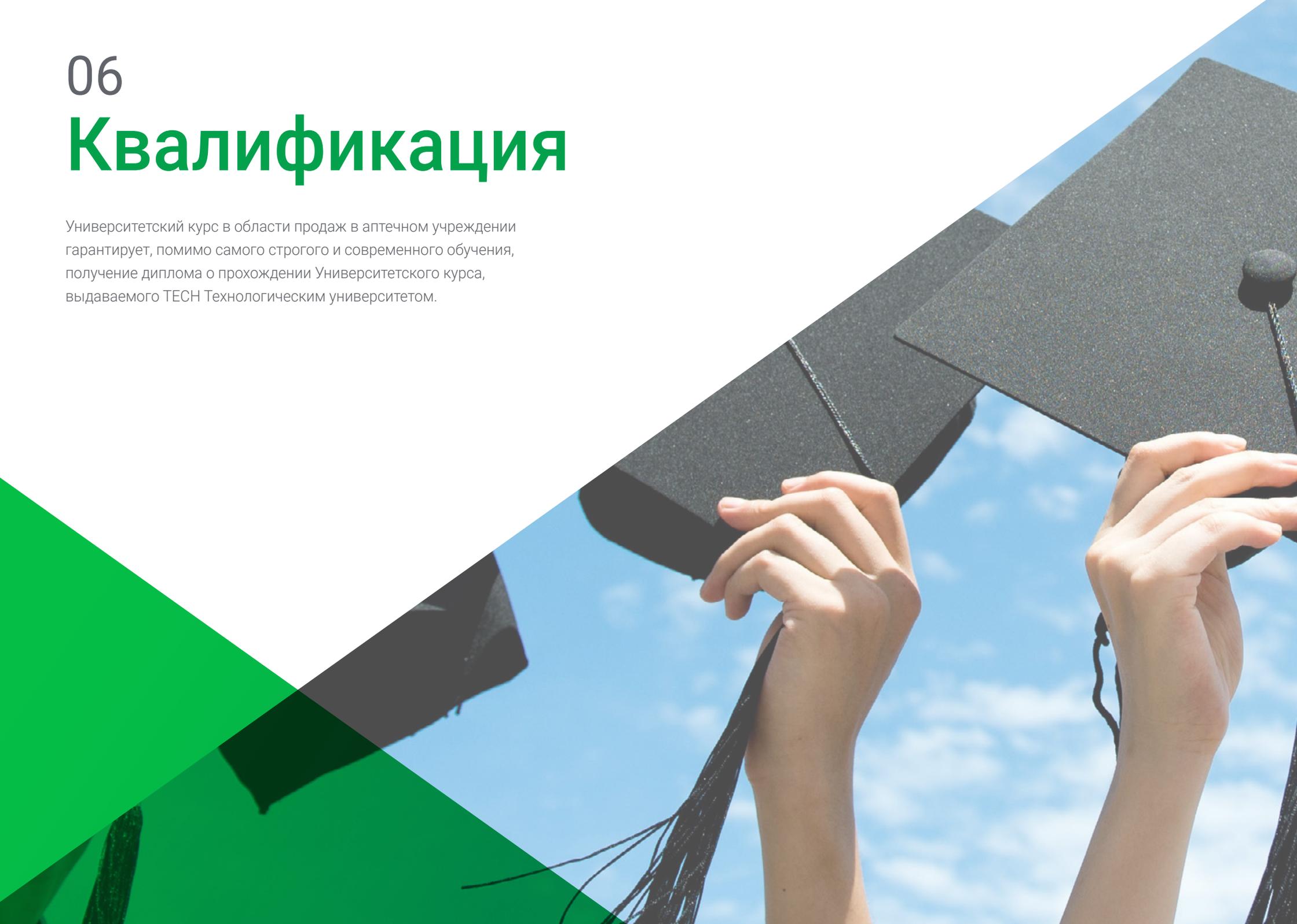
TECH предлагает наиболее актуальное содержание курса в виде рабочих листов или кратких руководств к действию. Обобщенный, практичный и эффективный способ помочь вам продвинуться в обучении.



06

Квалификация

Университетский курс в области продаж в аптечном учреждении гарантирует, помимо самого строгого и современного обучения, получение диплома о прохождении Университетского курса, выдаваемого ТЕСН Технологическим университетом.



“

Успешно пройдите эту программу и получите университетский диплом без хлопот, связанных с поездками и оформлением документов”

Данный **Университетский курс в области продаж в аптечном учреждении** содержит самую полную и современную научную программу на рынке.

После прохождения аттестации студент получит по почте* с подтверждением получения соответствующий диплом о прохождении **Университетского курса**, выданный **TECH Технологическим университетом**.

Диплом, выданный **TECH Технологическим университетом**, подтверждает квалификацию, полученную на Университетском курсе, и соответствует требованиям, обычно предъявляемым биржами труда, конкурсными экзаменами и комитетами по оценке карьеры.

Диплом: **Университетский курс в области продаж в аптечном учреждении**

Количество учебных часов: **150 часов**



*Гаагский апостиль. В случае, если студент потребует, чтобы на его диплом в бумажном формате был проставлен Гаагский апостиль, TECH EDUCATION предпримет необходимые шаги для его получения за дополнительную плату.

Будущее

Здоровье Доверие Люди

Образование Информация Тьюторы

Гарантия Аккредитация Преподавание

Институты Технология Обучение

Сообщество Обязательство

Персональное внимание Инновации

Знания Настоящее Качество

Веб обучение

Институт

Виртуальный класс Языки

tech технологический
университет

Университетский курс
Продажи в аптечном
учреждении

- » Формат: онлайн
- » Продолжительность: 6 недель
- » Учебное заведение: ТЕСН Технологический университет
- » Режим обучения: 16ч./неделя
- » Расписание: по своему усмотрению
- » Экзамены: онлайн

Университетский курс

Продажи в аптечном учреждении

