

محاضرة جامعية
المبيعات في الصيدلية



الجامعة
التكنولوجية
tech

محاضرة جامعية

المبيعات في الصيدلية

- « طريقة التدريس: أونلاين
- « مدة الدراسة: 6 أسابيع
- « المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية
- « عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعياً
- « مواعيد الدراسة: وفقاً لوتيرك الخاصة
- « الامتحانات: أونلاين

رابط الدخول إلى الموقع الإلكتروني: www.techitute.com/ae/pharmacy/postgraduate-certificate/pharmacy-sales

الفهرس

02

الأهداف

صفحة 8

01

المقدمة

صفحة 4

05

المنهجية

صفحة 22

04

الهيكل والمحتوى

صفحة 18

03

هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

صفحة 12

06

المؤهل العلمي

صفحة 30

المقدمة

مكاتب الصيدلية بالإضافة إلى وظيفته الهامة في دعم الصحة العامة، تم تأسيسها أيضا كشركة يكون بيع المنتجات فيها بمثابة دعم لاقتصادها. لإدارة هذا النوع الفريد من البيع، يجب أن يكون المختص مؤهلاً بشكل خاص. هذا البرنامج سيمنح الطالب جميع الأدوات التي يحتاجها في هذا المجال من خلال تدريب عالي الجودة وسيسمح له برفع مستوى جودة مساره المهني، بتوجيه محدث وفعال للغاية، بالإضافة إلى أنه في وضع عبر الإنترنت بنسبة 100%. سيتيح للطالب التعلم بوتيرته الخاصة دون جداول زمنية محددة أو إجراءات معقدة.



تعلم استراتيجيات البيع الخاصة التي يمكن لمهترف الصيدلة تنفيذها بضمان
النجاح



تحتوي محاضرة جامعية في المبيعات في الصيدلية على البرنامج العلمي الأكثر اكتمالاً وحدائث في السوق. الميزات هي:

- ♦ تطوير الحالات العملية التي يقدمها الخبراء
- ♦ محتوياتها الرسومية والتخطيطية والعملية البارزة التي يتم تصورها تجمع المعلومات العلمية الممارسة الصحية حول تلك التخصصات الأساسية للممارسة المهنية
- ♦ التطورات في القطاع
- ♦ التدريبات العملية حيث يتم إجراء عملية التقييم الذاتي لتحسين التعليم
- ♦ تركيزها على الأساليب المبتكرة
- ♦ دروس نظرية وأسئلة للخبراء ومنتديات مناقشة حول القضايا الخلافية وأعمال التفكير الفردي
- ♦ توفر الوصول إلى المحتوى من أي جهاز ثابت أو محمول متصل إلى الإنترنت

زيادة الأهمية التي تحققها صيدلية المجتمع كمزود للخدمات الصحية في الآونة الأخيرة تجعل من الضروري أن يزيد ويصبح أكثر تطلّبًا التخصص لمحتفيها. معرفة المحترف لا يجب أن تقتصر فقط على اتقان مجال الصيدلة ومعرفة الصيدلي في مجال الرعاية الصحية، بل يتطلب منه أيضًا امتلاك مهارات تمكنه من التموّج بثبات وتنافسية في الساحة الأعمال. في هذا السياق اتقان تقنيات البيع التي يمكن تطبيقها في بيئة تجارية مميزة بهذه الطريقة، سيمنح الصيدلية الجاهزة التنافسية التي تحتاجها.

نظرًا لهذا السياق، قام فريق التدريس في TECH بتصميم هذه المحاضرة الجامعية الذي يغطي جميع التطورات ذات الصلة بمجال المبيعات في صيدلية المجتمع خلال فترة دراسة تستغرق فقط 6 أسابيع بطريقة مكثفة وعبر الإنترنت. من منظور عملي سيتمكن الطالب من تعزيز معرفته وتطبيقها في ممارسة مهنته اليومية.

من خلال طريقة دراسة نظرية وعملية ذات كفاءة مثبتة، سيكون بإمكان الطالب اكتساب كفاءات محددة ومثيرة للاهتمام للغاية في قطاع مكاتب الصيدليات. بالإضافة إلى ذلك، بفضل منهجية الدراسة الحصرية لدى TECH، وهي منهجية إعادة التعليم المعروفة بـ *Relearning* التي تعتمد على تكرار المفاهيم الأساسية طوال البرنامج، سيتعلم الطالب بشكل طبيعي، دون الحاجة إلى عملية المذاكرة المملة التي كانت شائعة في الدراسات القديمة.



تعلم كيفية تنفيذ عمليات بيع المنتجات في صيدلية المجتمع بثقة وفعالية من خلال هذه المحاضرة الجامعية في مجال المبيعات في الصيدلية ”

برنامج كامل ومتخصص يسمح لك بالدراسة دون مشاكل التوافق مع حياتك اليومية.

أفضل مؤهل علمي في سوق التدريس عبر الإنترنت ضمن برنامج تم إنشاؤه خصيصًا للمهنيين في هذا القطاع”



كل ما يجب معرفته عن التسويق في سياق الصيدلية. استفد من هذه الفرصة وقم بتحديث معرفتك

يتضمن الهيكل التدريسي لهذا البرنامج من متخصصين الذين يضعون تجربتهم وخبرتهم في هذا البرنامج بالإضافة إلى خبراء معترف بهم من المؤسسات المرموقة والجامعات الرائدة.

بفضل محتوى الوسائط المتعددة المُعد بأحدث التقنيات التعليمية إلى التعلم المهني والسياقي أي في بيئة محاكاة التي ستوفرها هذه الشهادة الجامعية من تدريب ضمن مواقف حقيقية.

إن تصميم هذا البرنامج يركز على التعلم القائم على حل المشكلات أشكال يجب على المهني من خلاله محاولة حل مواقف الممارسة المهنية المختلفة المطروحة خلال. لهذا سيحصل الطالب المختص على مساعدة من نظام فيديو تفاعلي مبتكر تم إنشاؤه بواسطة خبراء مشهورين في مجال الإدارة المسؤولة للصيدلية وذوي خبرة واسعة.



02 الأهداف

الهدف من هذا البرنامج المتكامل للغاية هو مرافقة الطلاب وتشجيعهم في عملية النمو المهني التي ستسمح لهم بالوصول إلى مستوى آخر من الأداء. مع المعرفة الأكثر إثارة للاهتمام والمحدثة في الوقت الحالي في التدريب الذي يركز بشكل مكثف على الممارسة.





تعلم كيفية زيادة مبيعات منتجاتك وخدماتك في مكتب صيدلية من خلال برنامج
تعليمي ذو تأثير كبير"



الهدف العام



♦ دراسة إدارة المبيعات وكيفية تعزيزها في الصيدلية"

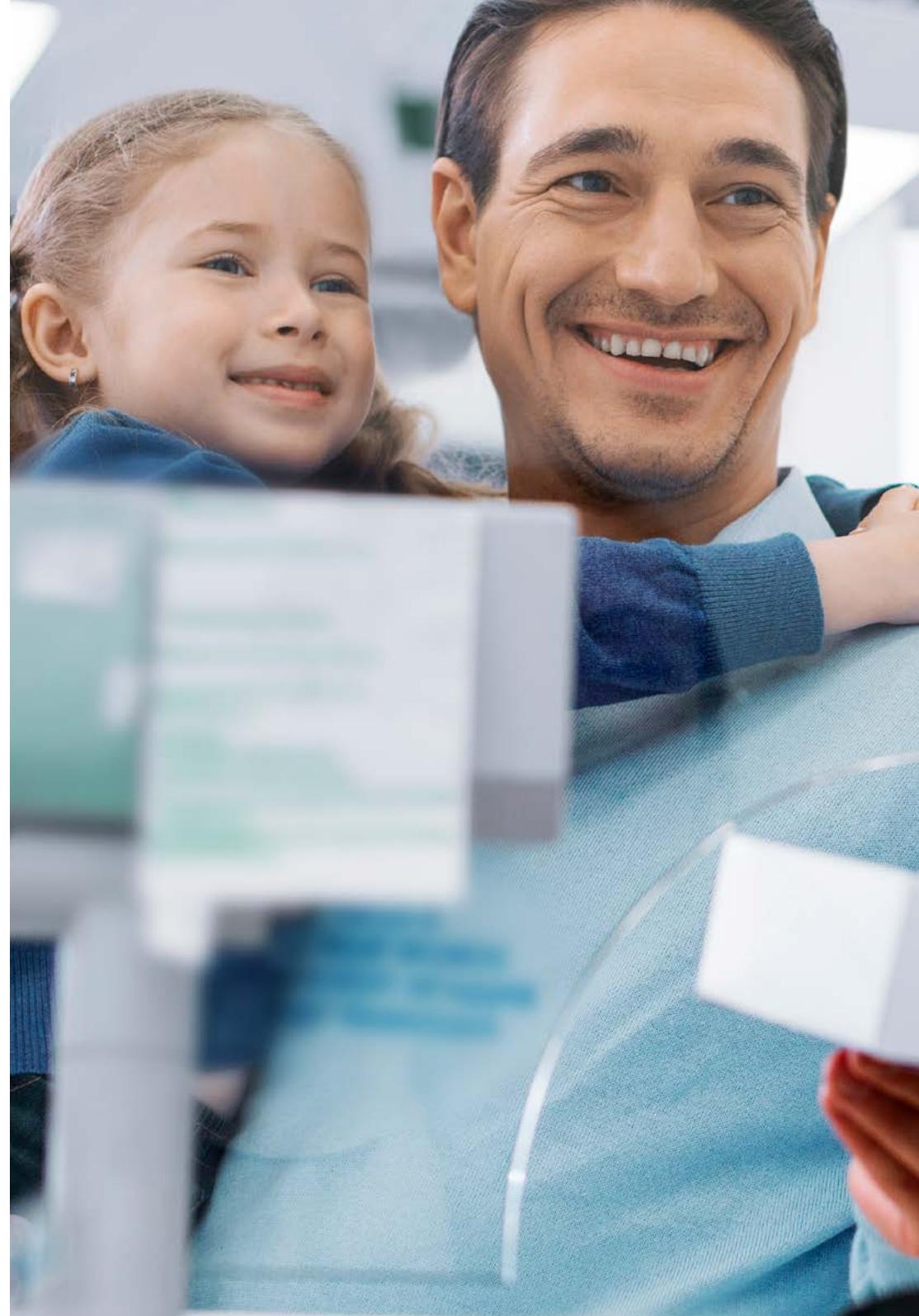
أهداف واقعية ستصبح بمثابة تقدم في عملك على الفور"



الأهداف المحددة



- ♦ الخوض في علم النفس المطبق على تقنيات البيع
- ♦ معرفة كيفية عمل دورة المبيعات
- ♦ معرفة كيفية عمل توقعات المبيعات
- ♦ فهم سياسات التسعير المختلفة
- ♦ الخوض في أنواع مختلفة من المنتجات
- ♦ معرفة التقنيات الربحية للمنتجات
- ♦ معالجة أنواع مختلفة من المشتريات والعملاء
- ♦ التعرف على أساسيات البيع المتبادل والبيع الإضافي
- ♦ معرفة كيفية التصرف في المواقف المساومة
- ♦ التعرف على أسس إدارة التجارة الإلكترونية الرقمية



هيكل الإدارة وأعضاء هيئة تدريس الدورة التدريبية

هذه المحاضرة الجامعية هي فرصة للتعلم من أفضل الخبراء، حيث سيقوم أعضاء الهيئة التدريسية من المحترفين في هذا القطاع بالاستثمار في معرفتهم النظرية والعملية لتوفير لك أقصى درجات التدريب. مع أحدث طرق التدريس وأكثرها فاعلية في سوق التدريس عبر الإنترنت.



فرصة لا تضاهى للتعلم والنمو المهني، برفقة أفضل الخبراء في هذا
المجال"



المديرة الدولية المستضافة

الدكتورة Katherine DeSanctis هي صيدلانية رائدة متخصصة في الإدارة التشغيلية ومعتزفة بها دولياً لتطويرها حلولاً مبتكرة خلال جائحة كوفيد-19. يبرع نهجها في تطبيق استراتيجيات القيادة لتمكين الأطباء السريريين وتحسين الخدمات الصيدلانية في المستشفيات.

وبهذه الطريقة، يتمتع بمسيرة مهنية واسعة أتاحت له أن يكون جزءاً من مؤسسات الرعاية الصحية الشهيرة مثل مستشفى Mass General Brigham في الولايات المتحدة. من بين إنجازاته الرئيسية، قيادة التحول الرقمي للمؤسسات لتوفير رعاية عالية الجودة للمرضى في منازلهم. وقد أدى ذلك إلى تحسين العمليات لتعزيز كل من الكفاءة والسلامة في توزيع الأدوية.

وفي هذا الصدد، تم الاعتراف بجهودها في مناسبات متعددة. فعلى سبيل المثال، فازت قدرتها على الإدارة في أوقات الأزمات بجائزة دولية في مجال الرعاية الصحية. وبالمثل، نشرت منشورات متخصصة مثل مجلة Becker's Hospital Review مقالات عن عملها مسلطاً الضوء على عقليتها الطليعية.

ومن بين أبرز مساهماتها البارزة، ابتكار لوحة تحكم أثناء تفشي فيروس كورونا المستجد (سارس-كوف-2) لتعزيز مشاركة الموظفين وتحسين الثقافة التنظيمية. وقد أدى هذا النظام إلى تحسين الاحتفاظ بالموظفين وزيادة تحفيزهم للتعامل مع هذه الفترة الصعبة.

وقد جمعت بين ذلك وعملها كباحث سريري. تشمل مجالات اهتمامها التكنولوجيا الصيدلانية وسلامة الأدوية وإدارتها. وفي هذا الصدد، تتعاون بنشاط مع مجلس Vizient للمبدلة. وبهذه الطريقة، تشارك معرفتها الراسخة على منصات مثل يوتيوب لزيادة فهم المهنيين لمجالات مثل تحضير الأدوية أو التوزيع المركزي أو الصيدليات المحيطة بالجراحة.



د. Katherine DeSanctis

- ♦ مديرة عمليات الصيدلة في مستشفى ماساتشوستس العام في ماساتشوستس بالولايات المتحدة الأمريكية
- ♦ مديرة مستشفى ماساتشوستس العام
- ♦ طبيبة مقيمة في إدارة صيدلية النظم الصحية في مستشفى ماساتشوستس العام
- ♦ دكتوراه في الصيدلة من جامعة إلينوي في شيكاغو
- ♦ ماجستير في العلوم من جامعة ويسكونسن-ماديسون
- ♦ بكالوريوس في العلوم من جامعة فيلانوفيا
- ♦ عضوة في
- ♦ الجمعية الأمريكية لصيدلة النظم الصحي
- ♦ جمعية ماساتشوستس لصيدلة النظم الصحي
- ♦ مجلس Vizient للصيدلة

بفضل جامعة TECH ستتمكن من التعلم
مع أفضل المحترفين في العالم"



أ. Auni3n Lavari3s, Mar3a Eugenia

- ♦ بكالوريوس في صيدلة، جامعة فالنسيا
- ♦ بكالوريوس في علوم وتكنولوجيا الأذية، جامعة فالنسيا
- ♦ المؤلفة لإدارة النظام الغذائي للوزن الزائد في الصيدلية، Ed. الطبية الأمريكية
- ♦ مديرة للدورة الجامعية "إدارة الوزن الزائد في الصيدلية" جامعة برشلونة، معهد IL3 للتعليم المستمر
- ♦ مديرة للدورة الجامعية "مستحضرات التجميل الجلدية في الصيدلية"
- ♦ جامعة برشلونة، معهد IL3 للتعليم المستمر





الهيكل والمحتوى

خلاصة وافية للمعرفة تم إنشاؤها لمنح الصيدلة الفرصة لتحديث ودمج المعرفة الأكثر تقدماً في المبيعات في الصيدلية نظراً في الوضع الحالي. بضمان وكفاءة أكبر جامعة عبر الإنترنت باللغة الإسبانية.





برنامج تعليمي متكامل للغاية منظم في وحدات تعليمية متطورة جداً موجه نحو
التعلم الفعال والسريع ويتوافق مع حياتك الشخصية والمهنية "





الوحدة 1. المبيعات في الصيدلية

- 1.1 علم النفس وتقنيات البيع
- 2.1 دورة المبيعات
- 3.1 توقعات المبيعات
- 4.1 سياسات التسعير
- 5.1 أنواع المنتجات
- 6.1 التوجه نحو ربحية المنتج
- 7.1 أنواع المشتريات والعملاء
- 8.1 البيع المتبادل والبيع الزائد
- 9.1 حالات المساومة
- 10.1 إدارة التجارة الإلكترونية الرقمية

تجربة تعليمية فريدة ومهمة وحاسمة لتعزيز تطور المهني



05 المنهجية

يقدم هذا البرنامج التدريبي طريقة مختلفة للتعلم. فقد تم تطوير منهجيتنا من خلال أسلوب التعليم المرتكز على التكرار: **Relearning** أو ما يعرف بمنهجية إعادة التعلم.

يتم استخدام نظام التدريس هذا، على سبيل المثال، في أكثر كليات الطب شهرة في العالم، وقد تم اعتباره أحد أكثر المناهج فعالية في المنشورات ذات الصلة مثل مجلة نيو إنجلند الطبية (*New England Journal of Medicine*).



اكتشف منهجية *Relearning* (منهجية إعادة التعلم)، وهي نظام يتخلى عن التعلم الخطي التقليدي ليأخذك عبر أنظمة التدريس التعليم المرتكزة على التكرار: إنها طريقة تعلم أثبتت فعاليتها بشكل كبير، لا سيما في المواد الدراسية التي تتطلب الحفظ"



في جامعة TECH نستخدم منهج دراسة الحالة

أمام حالة معينة، ما الذي يجب أن يفعله المهني؟ خلال البرنامج، ستواجه العديد من الحالات السريرية المحاكية بناءً على مرضى حقيقيين وسيتعين عليك فيها التحقيق ووضع الفرضيات وأخيراً حل الموقف. هناك أدلة علمية وفيرة على فعالية المنهج. حيث يتعلم الصيادلة بشكل أفضل وأسرع وأكثر استدامة مع مرور الوقت.



مع جامعة TECH يمكنك تجربة طريقة تعلم تهز أسس الجامعات التقليدية في جميع أنحاء العالم.

وفقاً للدكتور Gervas، فإن الحالة السريرية هي العرض المشروح لمريض، أو مجموعة من المرضى، والتي تصبح «حالة»، أي مثالاً أو نموذجاً يوضح بعض العناصر السريرية المميزة، إما بسبب قوتها التعليمية، أو بسبب ندرتها.

لذا فمن الضروري أن تستند الحالة إلى الحياة المهنية الحالية، في محاولة لإعادة إنشاء عوامل التكيف الحقيقية في الممارسة المهنية للصيدي.



هل تعلم أن هذا المنهج تم تطويره عام 1912 في جامعة هارفارد للطلاب دراسي القانون؟ وكان يتمثل منهج دراسة الحالة في تقديم مواقف حقيقية معقدة لهم لكي يقوموا باتخاذ القرارات وتبرير كيفية حلها. وفي عام 1924 تم تأسيسها كمنهج تدريس قياسي في جامعة هارفارد”

تُبر فعالية المنهج بأربعة إنجازات أساسية:

1. الصيادلة الذين يتبعون هذا المنهج لا يحققون فقط استيعاب المفاهيم، ولكن أيضاً تنمية قدراتهم العقلية من خلال التمارين التي تقيم المواقف الحقيقية وتقوم بتطبيق المعرفة المكتسبة.
2. يركز منهج التعلم بقوة على المهارات العملية التي تسمح للطلاب بالاندماج بشكل أفضل في العالم الحقيقي.
3. يتم تحقيق استيعاب أبسط وأكثر كفاءة للأفكار والمفاهيم، وذلك بفضل منهج المواقف التي نشأت من الواقع.
4. يصبح الشعور بكفاءة الجهد المستثمر حافظاً مهماً للغاية للطلاب، مما يترجم إلى اهتمام أكبر بالتعلم وزيادة في الوقت المخصص للعمل في المحاضرة الجامعية.

منهجية إعادة التعلم (Relearning)

تجمع جامعة TECH بين منهج دراسة الحالة ونظام التعلم عن بعد، 100% عبر الانترنت والقائم على التكرار، حيث تجمع بين 8 عناصر مختلفة في كل درس.

نحن نعزز منهج دراسة الحالة بأفضل منهجية تدريس 100% عبر الانترنت في الوقت الحالي وهي: منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*.



سوف يتعلم الصيدي من خلال الحالات الحقيقية وحل المواقف المعقدة في بيئات التعلم المحاكاة. تم تطوير هذه المحاكاة من أحدث البرامج التي تسهل التعلم الغامر.

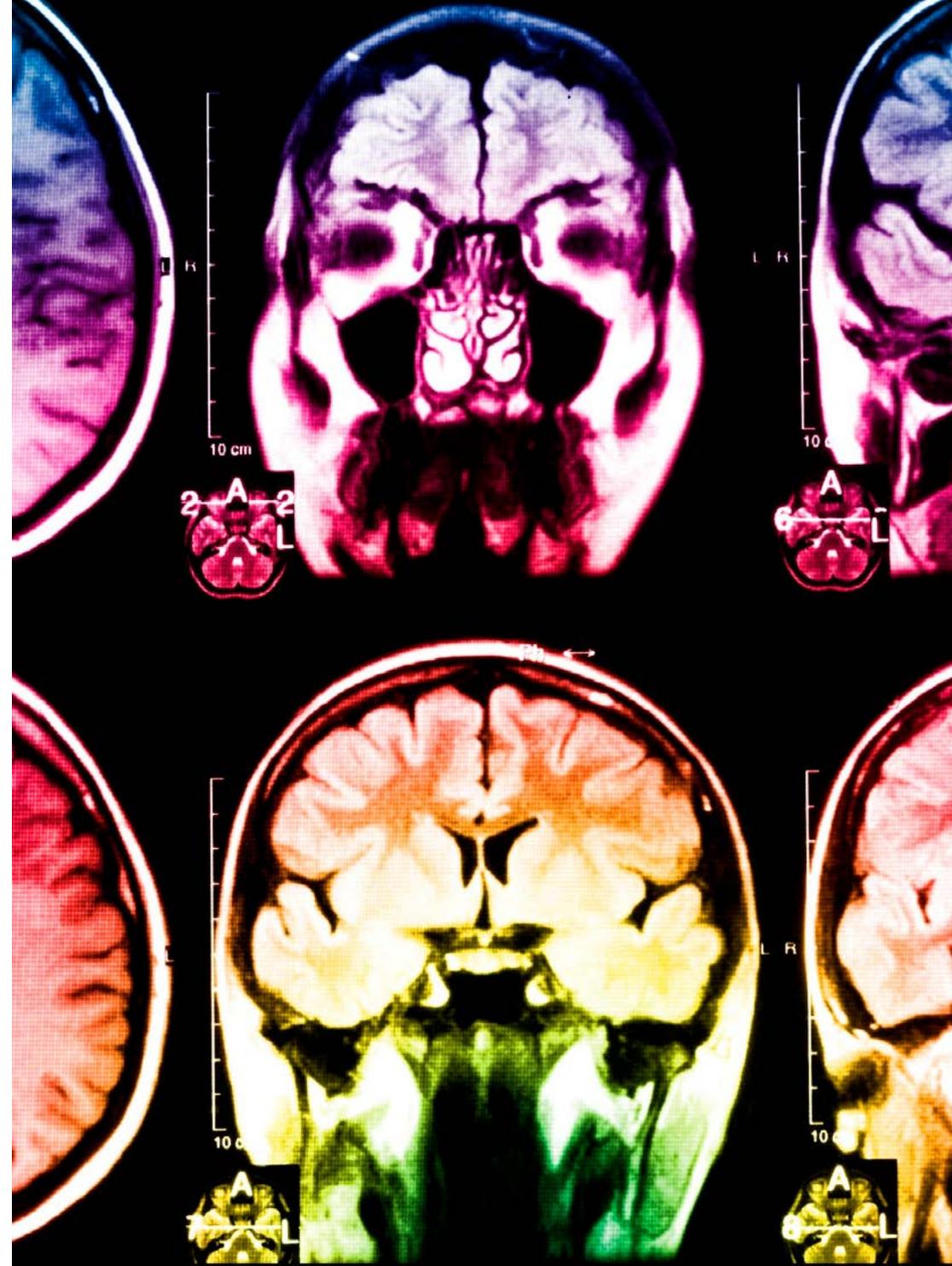
في طليعة المناهج التربوية في العالم، تمكنت منهجية إعادة التعلم من تحسين مستويات الرضا العام للمهنيين، الذين أكملوا دراساتهم، فيما يتعلق بمؤشرات الجودة لأفضل جامعة عبر الإنترنت في البلدان الناطقة بالإسبانية (جامعة كولومبيا).

من خلال هذه المنهجية، قمنا بتدريب أكثر من 115000 صيدلي بنجاح غير مسبوقة، في جميع التخصصات السريرية بغض النظر عن العبء الجراحي. تم تطوير هذه المنهجية التربوية في بيئة شديدة المتطلبات، مع طلاب جامعيين يتمتعون بمظهر اجتماعي واقتصادي مرتفع ومتوسط عمر يبلغ 43.5 عاماً.

ستتيح لك منهجية إعادة التعلم والمعروفة بـ *Relearning*، التعلم بجهد أقل ومزيد من الأداء، وإشراكك بشكل أكبر في تخصصك، وتنمية الروح النقدية لديك، وكذلك قدرتك على الدفاع عن الحجج والآراء المتباينة: إنها معادلة واضحة للنجاح.

في برنامجنا، التعلم ليس عملية خطية، ولكنه يحدث في شكل لولبي (تعلّم ثم نطرح ماتعلمناه جانباً فنسأه ثم نعيد تعلمه). لذلك، نقوم بدمج كل عنصر من هذه العناصر بشكل مركزي.

النتيجة الإجمالية التي حصل عليها نظام التعلم في TECH هي 8.01، وفقاً لأعلى المعايير الدولية.



يقدم هذا البرنامج أفضل المواد التعليمية المُعدَّة بعناية للمهنيين:

المواد الدراسية



يتم إنشاء جميع محتويات التدريس من قبل الصيادلة الذين سيقومون بتدريس البرنامج الجامعي، وتحديداً من أجله، بحيث يكون التطوير التعليمي محدداً وملموساً حقاً.

ثم يتم تطبيق هذه المحتويات على التنسيق السمعي البصري الذي سيخلق منهج جامعة TECH في العمل عبر الإنترنت. كل هذا بأحدث التقنيات التي تقدم أجزاء عالية الجودة في كل مادة من المواد التي يتم توفيرها للطلاب.

أحدث التقنيات والإجراءات المعروضة في الفيديوهات



تقرب TECH الطلاب من أحدث التقنيات، إلى أحدث التطورات التعليمية، في طليعة الأحداث الجارية في إجراءات الرعاية الصيدلانية. كل هذا، بضمير المتكلم، بأقصى درجات الصرامة، موضحاً ومفصلاً للمساهمة في الاستيعاب والفهم. وأفضل ما في الأمر أنه يمكنك مشاهدتها عدة مرات كما تريد.

ملخصات تفاعلية



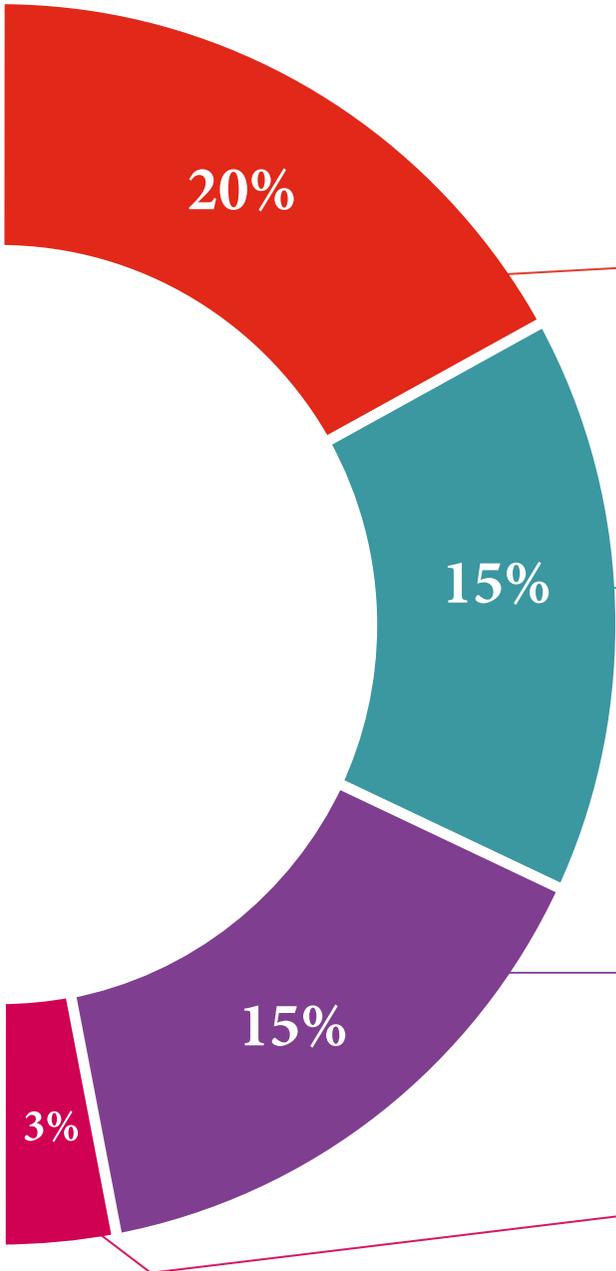
يقدم فريق جامعة TECH المحتويات بطريقة جذابة وديناميكية في أقراص الوسائط المتعددة التي تشمل الملفات الصوتية والفيديوهات والصور والرسوم البيانية والخرائط المفاهيمية من أجل تعزيز المعرفة.

اعترفت شركة مايكروسوفت بهذا النظام التعليمي الفريد لتقديم محتوى الوسائط المتعددة على أنه "قصة نجاح أوروبية".

قراءات تكميلية



المقالات الحديثة، ووثائق اعتمدت بتوافق الآراء، والأدلة الدولية..من بين آخرين. في مكتبة جامعة TECH الافتراضية، سيتمكن الطالب من الوصول إلى كل ما يحتاجه لإكمال تدريبه.





تحليل الحالات التي تم إعدادها من قبل الخبراء وإرشاد منهم

يجب أن يكون التعلم الفعال بالضرورة سياقياً. لذلك، تقدم TECH تطوير حالات واقعية يقوم فيها الخبير بإرشاد الطالب من خلال تنمية الانتباه وحل المواقف المختلفة: طريقة واضحة ومباشرة لتحقيق أعلى درجة من الفهم



الاختبار وإعادة الاختبار

يتم بشكل دوري تقييم وإعادة تقييم معرفة الطالب في جميع مراحل البرنامج، من خلال الأنشطة والتدريبات التقييمية وذاتية التقييم: حتى يتمكن من التحقق من كيفية تحقيق أهدافه



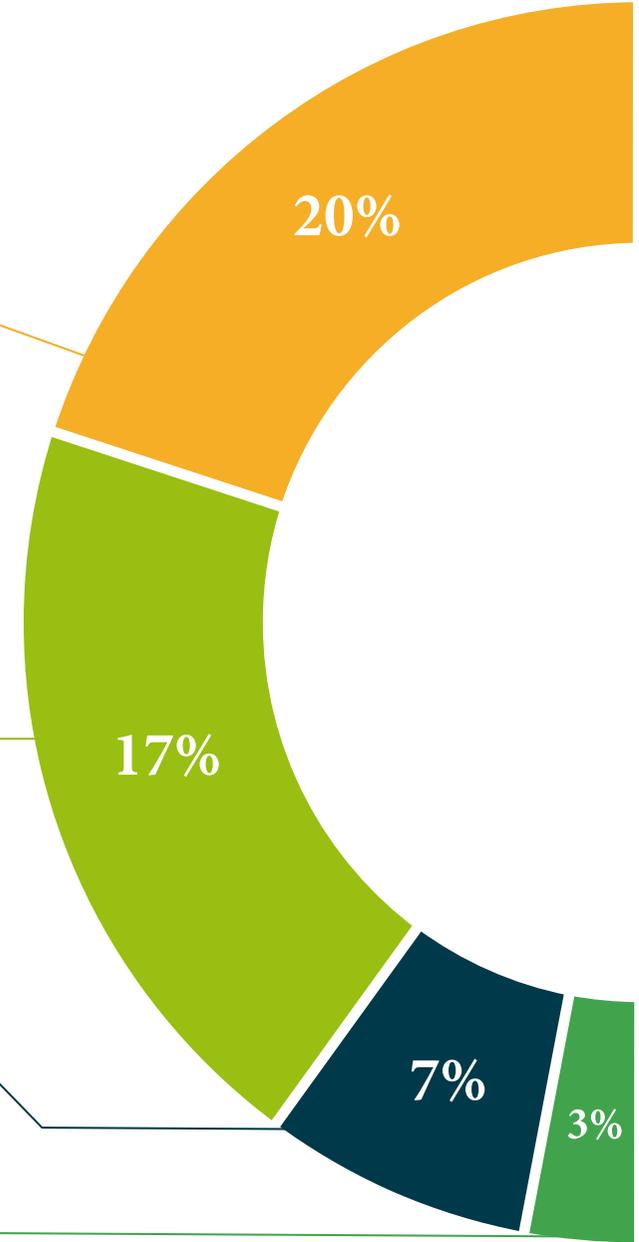
المحاضرات الرئيسية

هناك أدلة علمية على فائدة المراقبة بواسطة الخبراء كطرف ثالث في عملية التعلم. إن مفهوم ما يسمى *Learning from an Expert* أو التعلم من خبير يقوي المعرفة والذاكرة، ويولد الثقة في القرارات الصعبة في المستقبل.



إرشادات توجيهية سريعة للعمل

تقدم جامعة TECH المحتويات الأكثر صلة بالمحاضرة الجامعية في شكل أوراق عمل أو إرشادات توجيهية سريعة للعمل. إنها طريقة موجزة وعملية وفعالة لمساعدة الطلاب على التقدم في تعلمهم.



المؤهل العلمي

تضمن المحاضرة الجامعية في المبيعات في الصيدلية، بالإضافة إلى التدريب الأكثر دقة وحدائة، الحصول على شهادة اجتياز المحاضرة الجامعية الصادرة عن
TECH الجامعة التكنولوجية.



اجتاز هذا البرنامج بنجاح وأحصل على شهادتك الجامعية دون الحاجة إلى
السفر أو القيام بأية إجراءات مرهقة "



تحتوي محاضرة جامعية في المبيعات في الصيدلية على البرنامج الأكثر اكتمالاً وحدائثاً في السوق.

بعد اجتياز الطالب للتقييمات، سوف يتلقى عن طريق البريد العادي * مصحوب بعلم وصول مؤهل محاضرة جامعية ذا الصلة الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية.

إن المؤهل الصادر عن TECH الجامعة التكنولوجية سوف يشير إلى التقدير الذي تم الحصول عليه في المحاضرة الجامعية وسوف يفني بالمتطلبات التي عادة ما تُطلب من قبل مكاتب التوظيف ومسابقات التعيين ولجان التقييم الوظيفي والمهني.

المؤهل العلمي: محاضرة جامعية في المبيعات في الصيدلية

عدد الساعات الدراسية المعتمدة: 150 ساعة



المستقبل

الصحة

الثقة

الأشخاص

التعليم

المعلومات

الأوصياء الأكاديميون

الضمان

الاعتماد الأكاديمي

التدريس

المؤسسات

المجتمع

التقنية

الالتزام

التعلم

tech الجامعة
التكنولوجية

الرعاية

الحاضر

الجودة

الابتكار

محاضرة جامعية

المبيعات في الصيدلية

« طريقة التدريس: أونلاين

« مدة الدراسة: 6 أسابيع

« المؤهل الجامعي من: TECH الجامعة التكنولوجية

« عدد الساعات المخصصة للدراسة: 16 ساعات أسبوعيًا

« مواعيد الدراسة: وفقًا لوتيرك الخاصة

« الامتحانات: أونلاين

الفصول الافتراضية

التدريب الافتراضي

المؤسسات

محاضرة جامعية
المبيعات في الصيدلية