

التسويق الصيدلاني

التعرف على كيفية التعامل مع مقدمي الخدمة الصحية من اطباء وصيادلة والتفوق على توقعاتهم وفق أحدث الطرق العلمية والعملية وصولاً إلى بناء علاقة ولاء قوية تجاه شركة الادوية ومنتجاتها ولاطول فترة ممكنة.

التعرف على أنماط الاطباء المختلفة وكيفية التعامل الناجح معهم بما في ذلك الانماط الذين يصعب التعامل معهم.

تمكين المشاركين من زيادة فرص تحقيق البيع الصيدلاني الناجح عن طريق تطبيق الوسائل والطرق الحديثة التي اثبتت نجاحها في مختلف مجالات البيع المباشر.

التعرف على كافة مراحل البيع المباشر وتحليل النواحي السيكولوجية للشخص المراد البيع له لمعرفة الدوافع التي تجعله يقتنع أو يرفض قبول عملية البيع . سيتم منح شهادات من أكاديمية أوشا الأمريكية بعد اجتياز الاختبار المقرر لهذا الموضوع.

موعد وتاريخ انعقاد الورشة: من الأحد 2022/ 12/ 11 – 2022 / 12/ 15

عدد الساعات التدريبية : (15) ساعة تدريبية

وقت انعقاد الورشة : من الساعة 10:00 صباحاً وحتى الساعة 01:00 ظهراً .

مكان الانعقاد : قاعات مركز نقابة الصيادلة للتدريب والتطوير.

الفئة المستهدفة:

الصيدلة الراغبين بالعمل في التسويق والإعلام الدوائي

الصيدلة الراغبين في تطوير مهاراتهم في هذا الجانب

الصيدلة حديثي التخرج

الرسوم للصيدلة المنتسبين لنقابة الصيادلة: (70) دينار.

ينتهي التسجيل باكتمال الأعداد

لمزيد من المعلومات والاستفسار الاتصال على هاتف 079788225