



FUNDACJA
INSTYTUT PROJEKT
PRZEDSIĘBIORCZO
ŚĆ

★★★★★ 4,8 / 5

1 936 ocen

Skuteczna sprzedaż w branży farmaceutycznej - szkolenie

Numer usługi 2026/08/04/132349/3728860

📍 Gniezno

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 23:00 h

📅 19.09.2026 do 10.10.2026

4 830,00 PLN brutto

4 830,00 PLN netto

210,00 PLN brutto/h

210,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest kierowane do właścicieli i pracowników aptek, farmaceutów, techników farmacji, specjalistów ds. sprzedaży związanych z branżą farmaceutyczną oraz wszystkich, którzy chcą nabyć wiedzę i umiejętności związane ze skuteczną sprzedażą w branży farmaceutycznej.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	18-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie wyposaża uczestników w wiedzę i umiejętności niezbędne do efektywnej sprzedaży produktów farmaceutycznych, zrozumienia rynku farmaceutycznego, budowania relacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje aktualne trendy, wyzwania i możliwości w branży farmaceutycznej	Wskazuje i omawia minimum trzy aktualne trendy oraz opisuje ich wpływ na sprzedaż	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje podstawowe regulacje prawne i zasady etyki w sprzedaży farmaceutycznej	Analizuje co najmniej dwa przykłady regulacji i ich konsekwencje dla działań sprzedażowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dobiera i stosuje skuteczne techniki komunikacji i budowania relacji z klientami	Dobiera i wykorzystuje odpowiednie techniki komunikacyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik realizuje pełny proces sprzedaży – od identyfikacji potrzeb do zamknięcia transakcji	Realizuje model sprzedaży zgodnie z poznanym schematem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik porównuje kluczowe cechy produktów farmaceutycznych	Przedstawia analizę porównawczą minimum dwóch produktów z uwzględnieniem korzyści klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prezentuje korzyści produktów farmaceutycznych w sposób zrozumiały i przekonujący	Przeprowadza prezentację sprzedażową z wykorzystaniem zasad języka korzyści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje techniki aktywnego słuchania i zadawania pytań	Stosuje przynajmniej dwie techniki aktywnego słuchania oraz zadaje trafne pytania otwarte	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje potrzeby klienta	Rozpoznaje i poprawnie nazywa co najmniej dwie potrzeby klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wdraża strategie negocjacyjne i techniki przekonywania	Stosuje minimum dwie strategie dopasowane do typu klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik reaguje na obiekcje klientów i finalizuje sprzedaż	Reaguje na zastrzeżenia klienta i przeprowadza finalizację sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik parafrazuje, utrzymuje kontakt wzrokowy i zadaje pytania pogłębiające	Parafrazuje, utrzymuje kontakt wzrokowy i zadaje pytania pogłębiające	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dopasowuje ofertę do potrzeb klienta i uzasadnia swój wybór	Dobiera ofertę do potrzeb klienta i argumentuje swój wybór	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik definiuje i porządkuje wiedzę zdobytą podczas szkolenia.	Uczestnik uzyskuje pozytywny wynik z testu końcowego obejmującego zagadnienia ze wszystkich modułów szkolenia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie jest kierowane do właścicieli i pracowników aptek, farmaceutów, techników farmacji, specjalistów ds. sprzedaży związanych z branżą farmaceutyczną oraz wszystkich, którzy chcą nabyć wiedzę i umiejętności związane ze skuteczną sprzedażą w branży farmaceutycznej.

Warunki organizacyjne dla zajęć stacjonarnych:

Sala z klimatyzacją oraz WiFi, wyposażona w telewizor/projektor do udostępnienia prezentacji multimedialnej przez osobę prowadzącą.

Materiały papiernicze oraz piśmiennicze dla uczestników szkolenia.

Podział godzinowy szkolenia:

Harmonogram szkolenia jest zaplanowany w godzinach zegarowych (60 minut).

Przerwy w toku szkolenia trwają:

- 19.09 - 1 godzina
- 03.10 - 1 godzina
- 10.10 - 45 minut.

Przerwa przed walidacją:

- 10.10 - 15 minut.

Zostały one uwzględnione w harmonogramie i wliczają się w czas szkolenia.

Całkowity czas szkolenia wynosi 23 godziny, które realizowane w całości w formie stacjonarnej.

Zajęcia teoretyczne i praktyczne:

W każdym dniu usługi odbywają się zarówno zajęcia teoretyczne, jak i praktyczne z zakresu tematycznego zawartego w karcie. Zajęcie teoretyczne stanowią 11h szkolenia, a zajęcia praktyczne 8,5h. Ostatnie pół godziny usługi przeznaczone zostało na walidację efektów szkolenia.

Łączny czas zajęć wynosi 19,5 godziny, czas walidacji 0,5 godziny, natomiast przerwy wynoszą łącznie 3 godziny i wliczają się w czas trwania usługi.

Walidacja efektów szkolenia trwa pół godziny zegarowej. Jest ona przeprowadzona w formie testu teoretycznego z automatycznie generowanym wynikiem. Test jest udostępniony uczestnikom za pomocą linku lub kodu QR. Proces walidacji jest rozdzielony od procesu kształcenia i szkolenia.

Moduł 1: Rynek farmaceutyczny i jego regulacje

- Struktura i specyfika rynku farmaceutycznego
- Kluczowi gracze i aktualne trendy
- Wyzwania i szanse w sprzedaży farmaceutyków
- Regulacje prawne i etyka w sprzedaży leków

Moduł 2: Klient i relacje w sprzedaży

- Typologia klientów: apteki, hurtownie, szpitale
- Analiza potrzeb i budowanie relacji
- Skuteczna komunikacja i obsługa posprzedażowa

Moduł 3: Proces sprzedaży i negocjacje

- Etapy sprzedaży i techniki perswazji
- Personalizacja oferty i prezentacja produktów
- Zarządzanie obiekcjami i prowadzenie negocjacji

Moduł 4: Efektywność i rozwój sprzedawcy

- Narzędzia CRM i analiza wyników sprzedaży
- Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI)
- Motywacja, zarządzanie stresem i rozwój kompetencji
- Case studies i podsumowanie szkolenia

Walidacja - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł 1: Rynek farmaceutyczny i jego regulacje	Zajęcia	Łukasz Nowak	19-09-2026	08:00	12:00	04:00
2 z 11 -	Przerwa	-	19-09-2026	12:00	13:00	01:00
3 z 11 Moduł 1: Rynek farmaceutyczny i jego regulacje	Zajęcia	Łukasz Nowak	19-09-2026	13:00	16:00	03:00
4 z 11 Moduł 2: Klient i relacje w sprzedaży	Zajęcia	Łukasz Nowak	03-10-2026	08:00	12:00	04:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 11 -	Przerwa	-	03-10-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 11 Moduł 3: Proces sprzedaży i negocjacje	Zajęcia	Łukasz Nowak	03-10-2026	13:00	16:00	03:00
7 z 11 Moduł 4: Efektywność i rozwój sprzedawcy	Zajęcia	Łukasz Nowak	10-10-2026	08:00	11:15	03:15
8 z 11 -	Przerwa	-	10-10-2026	11:15	12:00	00:45
9 z 11 Moduł 4: Efektywność i rozwój sprzedawcy	Zajęcia	Łukasz Nowak	10-10-2026	12:00	14:15	02:15
10 z 11 -	Przerwa	-	10-10-2026	14:15	14:30	00:15
11 z 11 -	Walidacja	Łukasz Nowak	10-10-2026	14:30	15:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	23:00
w tym suma godzin zajęć	19:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	26:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 830,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 830,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	23:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Nowak

Łukasz Nowak to doświadczony specjalista w dziedzinie sprzedaży w branży farmaceutycznej od ponad pięciu lat Jego kariera obejmuje szeroki zakres działań: od pracy w sprzedaży, przez zarządzanie zespołami, aż po tworzenie strategii marketingowych. Jako trener i konsultant, Łukasz koncentruje się na praktycznych aspektach sprzedaży, dostosowując szkolenia do specyfiki rynku farmaceutycznego i potrzeb aptek. Jego szkolenia są cenione za profesjonalizm i skuteczność, co przyczynia się do poprawy wyników sprzedażowych i jakości obsługi klientów w aptekach. Posiada doświadczenie zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach usługi każdemu z uczestników zostaną udostępnione niezbędne materiały wspierające realizację celów szkolenia, dostosowane do tematyki szkolenia.

Materiały obejmują:

- materiały papiernicze i piśmiennicze,
- prezentację multimedialną,
- skrypt szkoleniowy.

Informacje dodatkowe

Harmonogram jest zaplanowany w godzinach zegarowych, przerwy są uwzględnione i wliczają się w czas trwania szkolenia.

Harmonogram może ulec zmianie.

Walidacja efektów szkolenia odbędzie się w formie testu z automatycznie generowanym wynikiem, przy zachowaniu odrębności procesu szkolenia od procesu walidacji.

Adres

ul. Witkowska 23
62-200 Gniezno
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Jagoda Ozga

E-mail jagoda.ozga@fipp.com.pl

Telefon (+48) 691 774 523