



МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра менеджменту, маркетингу та забезпечення якості у фармації

ПРЕЗЕНТУЄ
ВИБІРКОВИЙ ОСВІТНІЙ КОМПОНЕНТ

ПІДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА





✓ Якщо ви хочете стати компетентним та високо затребуваним фахівцем на фармацевтичному ринку праці

✓ Якщо ви хочете отримувати високу заробітну плату

✓ Якщо ви хочете мати можливість кар'єрного росту та розвитку



**ОПАНУВАННЯ АКТУАЛЬНОГО ТА ПРАКТИЧНО-ОРІЄНТОВАНОГО
ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА «ПІДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО
ПРЕДСТАВНИКА» САМЕ ДЛЯ ВАС!!!**



Хто такий фармацевтичний представник?

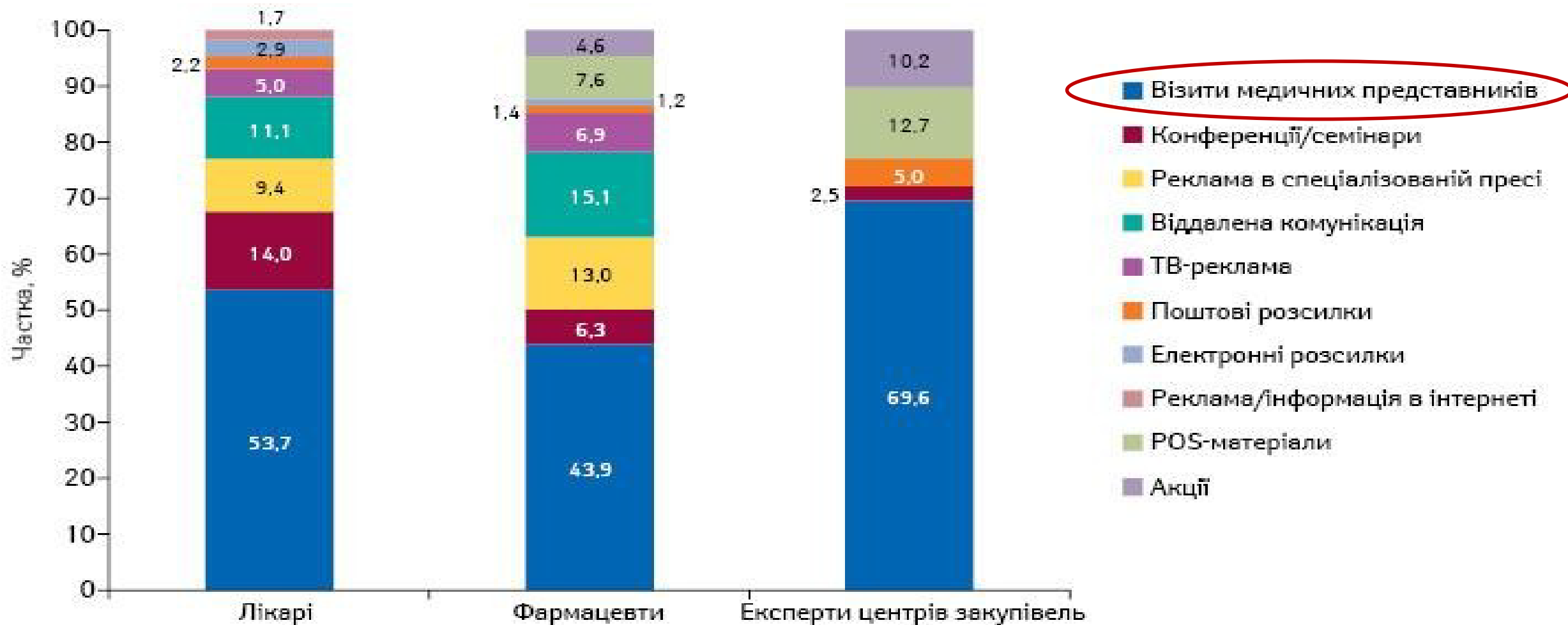
МЕДИЧНИЙ (ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ) ПРЕДСТАВНИК — ПОСАДА ПРЕДСТАВНИКА ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ КОМПАНІЇ, ПОВ'ЯЗАНА З ПРОСУВАННЯМ НА РИНОК



(www.pharmencyclopedia.com.ua)

ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ ПРЕДСТАВНИК Є НЕЗАМІННОЮ ЛАНКОЮ У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ ГАЛУЗІ, ВІН ВІДІГРАЄ КЛЮЧОВУ РОЛЬ У ПРОСУВАННІ ТА ГЛОБАЛЬНОМУ ЗБУТІ ТОВАРІВ АПТЕЧНОГО АСОРТИМЕНТУ





Розподіл часток кількості згадувань фахівців охорони здоров'я про різні види промоції ЛЗ за підсумками 2021 р.

НАЙБІЛЬШ ПОПУЛЯРНІ ВИДИ ПРОМОЦІЇ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

Чому вивчати наш освітній компонент корисно та цікаво?



Робота ФП сприяє розширенню знань про ринок, фармакологічні особливості ЛЗ та аспекти їх застосування



Заробітна плата фармацевтичного представника складає від 25 тис. грн!!!

**ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ
ПРЕДСТАВНИК**

На сьогодні – одна з найбільш затребуваних позицій не тільки у сфері просування фармацевтичних товарів, а й у загальній структурі ринку праці (42 % від усіх вакансій)

Розвиваються лідерські якості, комунікативні та інші особистісні навички



Мета освітнього компонента:

підготовка для фармацевтичної галузі фахівців, що мають достатній об'єм теоретичних знань та практичних навичок для успішного просування лікарських засобів в умовах ринкової економіки



Основні теми освітнього компонента:

Тема 1. Роль ФП у фармацевтичному бізнесі.

Тема 2. Роль мотивації у професійній діяльності ФП.

Тема 3. Психологічні аспекти спілкування у професійній діяльності ФП.

Тема 4. Основні принципи ефективного ділового спілкування.

Тема 5. Важливі аспекти невербального спілкування, що впливають на результати ділового спілкування.

Тема 6. Використання принципу доказовості і результатів фармакоекономічного аналізу при просуванні лікарських засобів на фармацевтичному ринку.

Тема 7. Висвітлення переваг лікарських засобів як основна передумова їх успішного просування.

Тема 8. Майстерність успішної презентації лікарських засобів.

Тема 9. Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту.

Тема 10. Візит ФП до лікаря в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.

Тема 11. Особливості візиту ФП до стаціонару.

Тема 12. Особливості роботи ФП в аптеці.

Тема 13. Принципи роботи ФП на виставці.



ПІСЛЯ ВИВЧЕННЯ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА ВИ БУДЕТЕ ЗНАТИ:



- ✓ якості, необхідні для роботи фармацевтичного представника;
- ✓ професійні обов'язки та вимоги до фармацевтичного представника;
- ✓ психологічні типи співрозмовників; прийоми мотивації і самомотивації;
- ✓ важливі аспекти вербального та невербального ділового спілкування;
- ✓ принципи доказової медицини; методи позиціонування, диференціації та брендингу при просуванні лікарських засобів;
- ✓ принципи підготовки та проведення презентації для лікарів та фармацевтів;
- ✓ техніку візиту в поліклініку, стаціонар і аптеку (первинні і повторні візити).

ПІСЛЯ ВИВЧЕННЯ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА ВИ БУДЕТЕ ВМІТИ:

- ✓ складати **резюме** для працевлаштування на посаду фармацевтичного представника;
- ✓ проводити **ділову бесіду** з лікарем (фармацевтом) із врахуванням його психотипу;
- ✓ використовувати вербальні та невербальні методи при **діловому спілкуванні**;
- ✓ визначати **переваги лікарських засобів** з метою їх успішного просування на фармацевтичному ринку;
- ✓ знаходити інформацію по доказах **ефективності і безпеки лікарських засобів**.



САМЕ ЗАВДЯКИ
ФАРМАЦЕВТИЧНИМ
ПРЕДСТАВНИКАМ
РЕАЛІЗУЄТЬСЯ
ПОЛІТИКА КОМПАНІЙ,
ЯКІ ЗАЙМАЮТЬСЯ
ПРОСУВАННЯМ
ПРЕПАРАТІВ,
НАДАЄТЬСЯ ЛІКАРЯМ
ТА ФАРМАЦЕВТАМ
ВСЯ ІНФОРМАЦІЯ
ЩОДО
ЗАСТОСУВАННЯ ЛІКІВ
ТА ЇХ
ОСОБЛИВОСТЕЙ



ПЕРЕВАГИ ПОСАДИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА

- Можливість самостійно регулювати інтенсивність роботи і планувати робочий день

- Можливість поєднувати з основною роботою і отримувати додаткові доходи, а також доплати у вигляді премій і бонусів

- Можливість навчатись та підвищувати кваліфікацію за рахунок фарм. компанії, перспективи кар'єрного росту

- Для людей, які люблять спілкуватися, з'являється можливість комунікації з великим колом фахівців

- Можливість отримати повний соціальний пакет, автомобіль, оплату телефонного зв'язку та транспортних витрат



ШАНОВНІ ЗДОБУВАЧІ !!!
З НЕТЕРПІННЯМ ЧЕКАЄМО НА ЗУСТРІЧ З ВАМИ НА
ВИБІРКОВОМУ ОСВІТНЬОМУ КОМПОНЕНТІ
«ПІДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА»
ОБІЦЯЄМО, ЩО БУДЕ ЦІКАВО!!!

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!



Національний фармацевтичний університет
вул. Григорія Сковороди (вул. Пушкінська), 53, м. Харків, 61002

E-mail: mail@nuph.edu.ua
<https://nuph.edu.ua>