



AKADEMIA
MISTRZÓW
TRENINGU

"Prawdziwą sztuką sprzedaży jest udzielać klientom odpowiedzi na pytania, zanim je zadali..."
(M. Kielan)

Dlaczego ludzie kupują?

– warsztaty sprzedażowe dla farmaceutów.

Zapraszamy na zamknięte szkolenie, które odbędzie się:

Data: 28.04.2012r.

Miejsce: Oranżella- restauracja, Rzeszów, ul. Podkarpacka 191.

Godziny: 10.00 – 16.00.

Uczestnicy: Szkolenie dedykowane jest dla personelu fachowego w aptece.

Uwaga: ze względu na ograniczoną liczbę miejsc (15 osób) prosimy o pilną decyzję.

Wprowadzenie:

Zawód farmaceuty jest wyjątkowy i wieloaspektowy, ponieważ z jednej strony dotyka najwyższej wartości człowieka jaką jest zdrowie natomiast z drugiej strony jest uwarunkowany dynamicznie zmieniającymi się warunkami zewnętrznymi. W dobie narastającej konkurencji ważne jest - w kontekście etyki i uwarunkowań rynkowych - aby farmaceuta ze swojej pozycji odniósł sukces sprzedażowy. W trakcie zajęć wspólnie zastanowimy się nad tym co może pomóc farmaceucie zbudować długotrwałe relacje z klientem (pacjentem), odpowiemy sobie również na pytanie czy farmaceuta może być też dobrym sprzedawcą oraz jak tego dokonać w oparciu o etykę zawodu i techniki sprzedażowe.

Cele warsztatu:

Podczas warsztatów uczestnicy rozwiną swoje kompetencje sprzedażowe pozwalające na skuteczne odczytywanie i zaspokajanie potrzeb klienta, co zapewni sukces pozyskiwania nowych klientów oraz lojalność dotychczasowych i umożliwi wyróżnienie apteki spośród konkurencji na rynku farmaceutycznym.

Opis warsztatu:

Warsztaty będą prowadzone metodą aktywizującą wszystkich uczestników. Będą składały się z dwóch modułów szkoleniowych osobno prowadzone przez dwie trenerki. Każdy z modułów będzie trwał 3 godziny.

Prowadzący:

Anna Nowosielecka,

absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, posiada wieloletnie doświadczenie jako przedstawiciel medyczny oraz handlowiec, od pół roku Uczestnik Akademii Mistrzów Treningu – Grupa Trenerska Mentor w Krakowie o specjalności Trener Biznesu.

Teresa Murias,

Absolwentka Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego oraz Uniwersytetu Marii Curie – Skłodowskiej, od 2002 roku przedstawiciel medyczny w międzynarodowych korporacjach farmaceutycznych, certyfikowany Trener Sprzedaży w Akademii Trenerów Sprzedaży w Warszawie; obecnie uczestnik Akademii Mistrzów Treningu – Grupa Trenerska Mentor w Krakowie o specjalności Trener Biznesu.

Oto czym się kierujemy:

“Słabi widzą przeszkody. Silni widzą jedynie cel. A Ci najlepsi widzą przeszkody i dążą do celu”.

M. Futera

Zgłoszenia przyjmujemy pod nr telefonów:

Anna Nowosielecka 609 070 335

Teresa Murias 885 790 746

Do dnia:

8 kwietnia 2012r.

Za udział w szkoleniu przysługują **4 punkty** edukacyjne (miękkie).