



МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**КАФЕДРА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ
ПРЕЗЕНТУЄ
ВИБІРКОВУ ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ**

**ПІДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО
ПРЕДСТАВНИКА**



УВАГА!!!



✓ 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 АКТУАЛЬНОЇ ТА ПРАКТИЧНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ «ПІДГОТОВКА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА» САМЕ ДЛЯ ВАС!!!



Хто такий фармацевтичний представник?

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



(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 2019 р.

НАЙБІЛЬШ ПОПУЛЯРНІ ВИДИ ПРОМОЦІЇ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

Фармацевтичний представник

Поєднання двох функцій

допомогати лікувати

продавати



Типові кваліфікаційні вимоги фармацевтичних компаній до фармацевтичного представника

вища фармацевтична освіта

знання персонального комп'ютера
на рівні кваліфікованого користувача

наявність водійського посвідчення
та досвід водіння автомобіля

досвід роботи в фармкомпанії не менше 2-х років

наявність відпрацьованих каналів збуту

знання кон'юнктури фармацевтичного ринку регіону

комунікабельність

володіння навичками комунікативного спілкування

Бажання працювати фармпредставником!



«Ідеальний фармпредставник»



Партнер і помічник лікаря та фармацевта, який глибоко розуміє актуальні проблеми і підказує можливі шляхи їх вирішення за допомогою фармацевтичної продукції своєї компанії

Чому вивчати нашу освітню компоненту корисно та цікаво?



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



Заробітна плата фармацевтичного представника в середньому по Україні складає 20000 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

Середня зарплата за посадою «Фармацевтичний представник» за містами

Вся Україна	20000 грн	
Київ	22500 грн	
Дніпро	21000 грн	
Львів	20000 грн	
Одеса	20000 грн	

Мета освітньої компоненти :

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



www.mmf.nuph.edu.ua

Основні теми освітньої компоненти:

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. Реклама в роботі ФП.

Тема 7. Використання принципу доказовості і результатів фармакоеконічного аналізу при просуванні лікарських засобів на фармацевтичному ринку.

Тема 8. Висвітлення переваг лікарських засобів як основна передумова їх успішного просування.

Тема 9. Майстерність успішної презентації лікарських засобів.

Тема 10. Робота ФП з промоційними матеріалами, що необхідні для візуальної підтримки візиту.

Тема 11. Візит ФП до лікаря в поліклініку: підготовка, етапи, критерії оцінки ефективності.

Тема 12. Особливості візиту ФП до стаціонару.

Тема 13. Особливості роботи ФП в аптеці.

Тема 14. Принципи роботи ФП на виставці.

ЩО МИ ПРОПОНУЄМО ВАМ ?

Навчитись робити яскраві презентації та представляти їх

5

Опанувати техніки ефективних продажів при просуванні товарів аптечного асортименту

3

Цікаві, практично-орієнтовані заняття та лекції-дискусії, фарм-батли

1

Навчитись працювати із базами даних доказової медицини

6

Пройти психологічні тести з розвитку комунікативних навичок та ораторської майстерності

4

Майстер-класи від провідних фахівців відомих фармацевтичних компаній

2

LET'S GO!





ПЕРЕВАГИ ПОСАДИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА



**САМЕ ЗАВДЯКИ ФАРМАЦЕВТИЧНИМ
ПРЕДСТАВНИКАМ РЕАЛІЗУЄТЬСЯ
ПОЛІТИКА КОМПАНІЙ, ЯКІ
ЗАЙМАЮТЬСЯ ПРОСУВАННЯМ
ПРЕПАРАТІВ, НАДАЄТЬСЯ ЛІКАРЯМ ТА
ФАРМАЦЕВТАМ ВСЯ ІНФОРМАЦІЯ
ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ ЛІКІВ ТА ЇХ
ОСОБЛИВОСТЕЙ, А ТАКОЖ
ЗДІЙСНЮЮТЬСЯ КОНСУЛЬТАЦІЇ
ФАХІВЦІВ**

- 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

ПІСЛЯ ВИВЧЕННЯ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ 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 ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ 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 доказам **ефективності і безпеки лікарських засобів**





Де Ви будете навчатись?

Контакти

Facebook - Кафедра фармацевтичного менеджменту та маркетингу Національного фармацевтичного університету

Телефон – (0572)-67-91-72

E-mail: fmm@nuph.edu.ua

Сайт - <https://mmf.nuph.edu.ua/>



Завідувач кафедри фармацевтичного менеджменту та маркетингу – докт. фарм. н., професор Малий Володимир Валентинович



Колектив кафедри фармацевтичного менеджменту та маркетингу

**ШАНОВНІ ЗДОБУВАЧІ,
З НЕТЕРПІННЯМ ЧЕКАЄМО НА ЗУСТРІЧ
З ВАМИ НА ВИБІРКОВІЙ ОСВІТНІЙ
КОМПОНЕНТІ «ПІДГОТОВКА
ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА»**

**ОБІЦЯЄМО, ЩО БУДЕ ЦІКАВО!
БАЖАЄМО УСПІХІВ У НАВЧАННІ!**



ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!



КАФЕДРА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

www.mmf.nuph.edu.ua

E-mail: fmm@nuph.edu.ua