

σεμινάριο “Επιτυγχάνοντας την Πώληση στον Φαρμακοποιό”



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ενδυναμώνουμε Την Επικοινωνία Υγείας

Σάββατο, 8 Απριλίου 2017 - 08:30 έως 17:30

New York College

Λεωφόρος Αμαλίας 38, 105 58 Αθήνα



**Απευθύνεται σε Στελέχη Επιχειρήσεων
που Παρέχουν Προϊόντα και Υπηρεσίες
στα Φαρμακεία!**

Αναβαθμίστε τις γνώσεις των στελεχών σας και δώστε ώθηση στις πωλήσεις σας στον Φαρμακοποιό με την τεχνογνωσία, την εμπειρία και το κύρος της ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ.

Εισηγητές

Πόπη Χαραμή - Φαρμακοποιός, Σύμβουλος Marketing και Επικοινωνίας, Αρχισυντάκτρια περιοδικού PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ, ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ
Αντώνης Σακάλογλου - Σύμβουλος Επιχειρηματικής Ανάπτυξης, ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Σε ποιούς απευθύνεται

- Στελέχη Πωλήσεων που επισκέπτονται Φαρμακεία
- Νέοι πωλητές, με εμπειρία πωλήσεων εκτός του χώρου της υγείας
- Ιατρικοί επισκέπτες που επισκέπτονται και Φαρμακεία
- Διευθυντές Πωλήσεων, που επιθυμούν να ανακαλύψουν νέες εμπειρίες

Σκοπός σεμιναρίου

Το σεμινάριο έχει στόχο να επιμορφώσει στελέχη πωλήσεων για τακτικές και πρακτικές ώστε να επιτύχουν πωλήσεις στον Φαρμακοποιό του σήμερα και να αυξήσουν το πελατολόγιό τους, ανεξάρτητα με την εξειδίκευση και την εμπειρία τους.

Τι θα κερδίσετε από το σεμινάριο

- Τα απαραίτητα εργαλεία και μεθοδολογίες για επιτυχημένες πωλήσεις στον Φαρμακοποιό του σήμερα
- Πως θα οργανωθείτε και που θα στοχεύσετε για να αυξήσετε το πελατολόγιό σας
- Πως θα κερδίσετε την πώληση «πουλώντας» το όφελος και όχι το προϊόν
- Πως θα διαχειριστείτε τις αντιρρήσεις του Φαρμακοποιού για να κλείσετε τη συμφωνία
- Ποιες άλλες ενέργειες και υπηρεσίες πρέπει να προτείνετε στον Φαρμακοποιό για την ανάδειξη των προϊόντων σας

Θέματα σεμιναρίου

- Στόχοι & υπηρεσίες μιας εταιρείας για τη διεύθυνση της στο Φαρμακείο
- Το Φαρμακείο του σήμερα
- Η σύγχρονη πώληση στον Φαρμακοποιό
- Η τέχνη της διαπραγμάτευσης
- Οργάνωση εργασίας και δημιουργία σχέσεων εμπιστοσύνης με τους Φαρμακοποιούς
- Play roles σε διάφορους τύπους Φαρμακοποιών



Μεθοδολογία σεμιναρίου

Συμμετοχικό (interactive) με τη συμμετοχή όλων των συμμετεχόντων ώστε:

- Να ενδυναμώσει και να παρακινήσει τους συμμετέχοντες
- Να διερευνήσει τις ανάγκες/ικανότητες των συμμετεχόντων
- Να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να ανακαλύψουν σημεία βελτίωσης στην δική τους μεθοδολογία και προσέγγιση πώλησης

Κόστος σεμιναρίου

Συμμετοχές

1-2 άτομα

280€

3-5 άτομα

250€

6 και άνω άτομα

225€

Οι ανωτέρω τιμές είναι ανά άτομο και δεν περιλαμβάνουν ΦΠΑ



Με την υποστήριξη του

PHARMACY®
management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το σεμινάριο, μπορείτε να επικοινωνείτε με την κα Βάσια Στεφανοπούλου: Τ. 210 984 3274 - Ε. v.stefanopoulou@pharmamanager.gr