

Полтавський державний медичний університет

ВК Професійні засади фармацевтичного представника

Кафедра фармакології,
клінічної фармакології та
фармації



Здобувач буде знати

- - якості, необхідні для роботи фармацевтичного представника;
- - професійні обов'язки медичного представника; - вимоги фармацевтичної компанії до фармацевтичного представника;
- - психологічні типи співрозмовників;
- - прийоми мотивації і самомотивації;
- - важливі аспекти вербального та невербального ділового спілкування;
- - принципи доказової медицини, які необхідні в роботі фармацевтичного представника;
- - методи позиціонування, диференціації та брендингу при просуванні лікарських препаратів;
- - сучасні дані про стан світового і вітчизняного фармацевтичного ринку;
- - принципи підготовки та проведення презентації для цільової аудиторії (лікарів, фармацевтів);
- - особливості просування лікарських препаратів в аптечному / поліклінічному та госпітальному секторах;
- - техніку візиту в поліклініку, стаціонар і аптеку (первинні і повторні візити).



Опануєте нові навички

- - 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 препаратів з метою їх успішного просування на фармацевтичному ринку;
- - знаходити інформацію по доказам ефективності і безпеки лікарських препаратів;
- - створювати презентацію та виступати з нею для цільової аудиторії;
- - розподіляти і оптимізувати час для роботи фармацевтичного представника.



Фармацевтичний представник



- Основними завданнями вивчення дисципліни є: ознайомлення з роллю фармацевтичного представника на ринку праці та в сучасній системі охорони здоров'я; засвоєння основних завдань, обов'язків та умінь, необхідних для роботи фармацевтичного представника; надання теоретичних знань та практичних навичок для проведення порівняльного аналізу лікарських засобів та аналізу конкурентного середовища; опрацювання навичок, необхідних для підготовки презентації в залежності від цільової аудиторії; ознайомлення з основами майстерності продажу; формування у студентів високих морально-етичних якостей, необхідних для успішної роботи фармацевтичного представника.





Кількість кредитів / годин – 3 / 90

Вид контролю – залік

- 
- На практичних заняттях розглядаються місце та роль фармацевтичного представника у фармацевтичному бізнесі, його завдання, обов'язки, уміння та інструменти, необхідні для професійної діяльності, основи майстерності продажу та принципи роботи з різними клієнтами.
 - Обсяг навчального навантаження студентів описаний у кредитах ECTS – залікових кредитах, які зараховуються студентам при успішному засвоєнні ними дисципліни.
- 
- 