

إتقان مهارات المبيعات للصيادلة

2027 مارس 26 – 22

باريس (فرنسا)

UK Traininig

PARTNER



إتقان مهارات المبيعات للصيادلة

المرجع: 202996_3255431 التاريخ: 22 - 26 مارس 2027 المكان: باريس (فرنسا) الرسوم: GBP 5200

مقدمة

يشهد القطاع الطبي تطورًا متسارعًا في أساليب التسويق والخدمات الصحية، الأمر الذي يجعل مهارات البيع الاحترافية عنصرًا أساسيًا للصيادلة داخل المستشفيات، المراكز الطبية، سلاسل الصيدليات، وشركات الدواء.

تقدم هذه الدورة المتخصصة إطارًا عمليًا لفهم منظومة البيع في المجال الدوائي وكيفية بناء علاقة فعالة مع المرضى، مقدمي الرعاية الصحية، وشركات التوريد.

وتستهدف الدورة العاملين في مختلف مواقع العمل الصيدلاني، سواء كانوا يشرفون على المبيعات، يتعاملون مباشرة مع المتعاملين، أو يطمحون لتعزيز قدراتهم في تقديم توصيات دوائية قائمة على المعرفة العلمية والمهارات الاتصالية المتقدمة.

وتركز الدورة على تنمية مهارات التواصل، قراءة احتياجات المتعاملين، فنون الإقناع، وإدارة الاعتراضات، مما يمنح الصيدلي القدرة على تحسين النتائج البيعية وتعزيز جودة الخدمة داخل المؤسسات الطبية.

تجمع الدورة بين المعرفة العلمية والتطبيق العملي بهدف تحقيق أداء بيعي متوازن يراعي أخلاقيات المهنة ويحافظ على سلامة المرضى في جميع التفاعلات.

أهداف الدورة

تهدف الدورة إلى تمكين المشاركين من:

- فهم الأسس المهنية لمهارات البيع في الصيدليات والمؤسسات الطبية.
- تحليل احتياجات المرضى والمتعاملين بدقة وتقديم حلول دوائية مناسبة.
- تطبيق استراتيجيات فعالة لبناء الثقة وتعزيز العلاقات المهنية.
- تحسين مهارات التواصل الشفهي واللفظي بما يتناسب مع مختلف الفئات الطبية.
- اكتساب مهارات إدارة الاعتراضات وتحويل التحديات إلى فرص نجاح.
- تطوير القدرة على تقديم المشورة الدوائية بأسلوب مبني على المعرفة العلمية.
- تعزيز قدرات الصيدلي في عرض المنتجات الطبية بطريقة احترافية ومسؤولة.
- فهم آليات التسويق الدوائي داخل المؤسسات الطبية الخاصة والحكومية.
- رفع مستوى الأداء البيعي بما يحقق التوازن بين الجودة والمهنية.
- فهم آليات التسويق الدوائي داخل المؤسسات الطبية الخاصة والحكومية.

PARTNER



اليوم الرابع: عرض المنتجات الطبية والتوصية الفعالة

- أسس تحليل المنتجات الدوائية وخصائصها.
- كيفية تقديم توصيات دوائية مهنية وأخلاقية.
- تصميم عرض بيعي مبني على الفائدة العلاجية.
- دمج البيانات الطبية في عملية الإقناع.
- تدريبات على مقارنة المنتجات وشرح الفروق بوضوح.
- تمرين حول بناء عرض بيعي مهيكل.

اليوم الخامس: تحسين الأداء البيعي وتقييم المهارات

- تحديد نقاط القوة ومجالات التطوير لدى الصيدلي.
- وضع خطط تطوير شخصية لتحسين الأداء المهني.
- ربط جودة الخدمة بالنتائج البيعية المتوقعة.
- استخدام أدوات القياس لتقييم الأداء الفعلي.
- تحليل مواقف بيعية واقعية ووضع حلول تطويرية.
- مناقشة ختامية وتطبيق عملي نهائي.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات!

- اكتساب مهارات عملية لتحسين أداء الصيدلي في البيئات الطبية.
- تعزيز القدرة على التواصل الفعال مع المرضى والمتعاملين.
- تطوير أساليب الإقناع وتقديم الحلول الدوائية بوضوح.
- التعامل باحتراف مع الاعتراضات والتحديات البيعية.
- تحسين جودة الخدمة بما ينعكس على رضا المرضى.
- فهم أعمق لآليات المبيعات في القطاع الدوائي.
- رفع مستوى الاحترافية والثقة لدى الصيدلي.
- تحسين القدرة على تحليل المنتجات وعرضها بطريقة علمية.

منهجية التدريب

تعتمد الدورة على منهجية تدريبية تفاعلية تركز على التطبيق العملي، وتشمل:

UK Traininig

PARTNER



- محاضرات مختصرة ومرتكزة على المفاهيم الأساسية.
- مناقشات جماعية لتحليل المواقف المهنية.
- تمارين تطبيقية على مهارات البيع والتواصل.
- دراسات حالة من البيئات الطبية الحقيقية.
- جلسات محاكاة للمواقف البيعية الأكثر شيوعًا.
- تقييمات فردية لتحسين الأداء وتحديد مجالات التطوير.

الخاتمة

تشكل هذه الدورة منصة متكاملة لتطوير مهارات البيع لدى الصيادلة في القطاع الطبي، مع التركيز على تحقيق التوازن بين المعرفة العلمية والمهارات الاتصالية. وتهدف إلى تمكين المشاركين من تقديم خدمة عالية الجودة مبنية على الفهم العميق لاحتياجات المتعاملين، مما يساهم في رفع مستوى الأداء المهني وتحسين النتائج البيعية داخل المؤسسات الصحية.

إن إتقان مهارات المبيعات للصيادلة يفتح آفاقًا واسعة لتعزيز الجودة، وبناء علاقات مهنية متينة، وتحقيق قيمة أكبر للمتعاملين ضمن منظومة الرعاية الصحية.

UK Training

PARTNER

