

إتقان مهارات المبيعات للصيادلة

19 – 23 أكتوبر 2026
بولاو أوجونج (سنغافورة)

UK Traininig

PARTNER





محاوِر الدورة

اليوم الأول: مدخل إلى مهارات البيع للصيادلة

- تعريف مفهوم إتقان مهارات المبيعات للصيادلة وتطبيقه في القطاع الطبي.
- فهم طبيعة المتعاملين داخل الصيدليات والمستشفيات.
- منهجيات تحليل الاحتياجات الدوائية للمرضى.
- استراتيجيات بناء الثقة مع مقدمي الرعاية الصحية.
- تطبيقات تدريبية لأساسيات التواصل المهني.
- تمرين عملي حول صياغة توصيات دوائية واضحة.

اليوم الثاني: التواصل الفعال واستراتيجيات التأثير

- عناصر التواصل الفعال للصيادلة في المواقف البيعية.
- استخدام مهارات الإصغاء لفهم دوافع المتعاملين.
- كيفية تقديم المعلومات الدوائية بطريقة مبسطة.
- مهارات الإقناع العلمية وشرح آلية المنتجات الطبية.
- تدريبات على التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- تمرين جماعي على تفاعل الصيدلي مع حالات حقيقية.

اليوم الثالث: إدارة الاعتراضات والتحديات البيعية

- فهم أسباب الاعتراضات داخل الصيدليات والمؤسسات الطبية.
- أساليب التعامل مع الاعتراضات وتهدئة المخاوف.
- تحويل الاعتراضات إلى فرص لبناء علاقة أقوى.
- آليات تعزيز الثقة أثناء النقاش الطبي.
- تطبيقات عملية حول سيناريوهات الاعتراضات.
- تمرين محاكاة للمواقف البيعية المعقدة.

UK Traininig

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

