

Program studiów podyplomowych

Akademia Profesjonalnego Przedstawiciela Medycznego „Academy of Professional Medical Representative”

Semestr letni 2011/2012, zimowy 2012/2013

https://www.podyplomowe.ue.wroc.pl/114,132,akademia_profesjonalnego_przedstawiciela_medycznego_academy_of_professional_medical_representative.html

Lp.	Nazwa przedmiotu	Liczba godzin
1	Wprowadzenie do wykonywania zawodu przedstawiciela medycznego – wiedza, umiejętności, kompetencje	8
2	Rynek farmaceutyczny – obrót lekami, podmioty uprawnione do obrotu leków, specyfika kultury organizacyjnej firm farmaceutycznych	8
3	Efektywne techniki sprzedaży	16
4	Podstawy psychologii osobowości	4
5	Sztuka aktywnego słuchania w relacjach interpersonalnych na rynku produktów farmaceutycznych	8
6	Trening negocjacji biznesowych	8
7	Sztuka autoprezentacji	8
8	Wykorzystanie technik perswazyjnych w sprzedaży produktów medycznych	16
9	Trening komunikacji niewerbalnej	8
10	Sposoby podnoszenia osobistej efektywności w biznesie	8
11	Zagadnienia prawne w praktyce zawodowej przedstawiciela medycznego	8
12	Nowoczesne metody i techniki zarządzania w praktyce zawodowej przedstawiciela medycznego	16
13	Efektywne planowanie sprzedaży – analiza terenów	8
14	Efektywne planowanie sprzedaży – analiza wyników	8
15	Badanie potencjału terenów oraz tworzenie strategii działań marketingowych – TARGETING	8
16	Zarządzanie czasem pracy własnej przedstawiciela medycznego	4
17	Podstawy Medyczne w pracy przedstawiciela medycznego	8
18	Marketingowe działania firm farmaceutycznych	16
19	Trening asertywność w pracy przedstawiciela medycznego	8
20	Radzenie sobie w trudnych sytuacjach interpersonalnych	4
21	Trening antystresowy	4
22	Systemy raportowe w pracy przedstawiciela medycznego	4
23	Sposoby prowadzenia rekrutacji w firmach farmaceutycznych	4
24	Praktyczny sprawdzian wiedzy i umiejętności zdobytych podczas studiów	8
RAZEM		200