

## Program studiów podyplomowych

Akademia Profesjonalnego Przedstawiciela Medycznego „Academy of Professional Medical Representative”

Semestr zimowy 2012/2013, letni 2012/2013

[https://www.podyplomowe.ue.wroc.pl/114,193,akademia\\_profesjonalnego\\_przedstawiciela\\_medycznego\\_academy\\_of\\_professional\\_medical\\_representative.html](https://www.podyplomowe.ue.wroc.pl/114,193,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             |
| <b>RAZEM</b> |                                                                                                                                  | <b>200</b>    |