

Pro velký úspěch  
je vypsan další termín!

Lektorka:

## PharmDr. Jana Matušková

lektorka dispenzační práce  
a řízení klíčových procesů v lékárnách

Lektorka je lékárnice s 35letou praxí v oboru farmacie a zároveň také školitelka, která z nespočetného množství setkání zná obě strany mince (co chce výrobce alias reprezentant a jak se na to dívá lékárník).



# JAK BY MĚLA VYPADAT ÚSPĚŠNÁ A OBOUSTRANNĚ PROSPĚŠNÁ OBCHODNÍ SCHŮZKA V LÉKÁRNĚ?

Co očekává lékárník od obchodní schůzky s výrobcem aneb Jaká je přidaná hodnota reprezentanta při návštěvě v lékárně?

### Hlavní body školení:

- V praktických příkladech zazní tipy i triky, jak být připraven, aby mohla proběhnout efektivní schůzka.
- Dozvíte se, v čem se objevují největší slabiny a zbytečné přešlapy kvůli tomu, že vy jste ti prodejci se svými strategiemi, a proti vám stojí odborníci ve svém oboru, kteří možná neradi slyší slovo obchod.
- Znáte legislativní status vašich produktů? Víte, do jaké míry je tím ovlivněna možnost komunikace i vystavení produktů v lékárně?

- Připravujete si prodejní argumenty a speciální projekty na sell-out a nejen na sell-in?
- Jsou vaše prodejní materiály (tablety) na schůzce třeba? Zajímají lékárnou informace, které přinášíte?
- Otevřená diskuse pro vaše dotazy vítána.
- Vezměte si s sebou své největší produktové hity nebo produkty, které jsou ve vašem portfoliu klíčové či obtížné na komunikaci v lékárně.

### Pro koho je školení určené:

- obchodní manažeři, area sales manažeři, trade marketing či marketing chystající propagaci pro obchodního reprezentanta (spojení marketingu a sales strategie pro lékárenský trh), obchodní reprezentanti.

16. 9. 2021 Praha

9000 Kč + DPH, celý den,  
maximálně pro 15 účastníků

**INFO A REGISTRACE  
NA [WWW.AKADEMIIEPP.CZ](http://WWW.AKADEMIIEPP.CZ)**

Ing. Jana Hozáková

Group manager, tel.: +420 734 112 939, jana.hozakova@atoz.cz



Unikátní projekt skupiny

Atozpharma