

KÉPZÉSI PROGRAM

PATIKAI MARKETING ÉS -KOMMUNIKÁCIÓ

(40 ÓRA)

VONATKOZÓ JOGSZABÁLYOK:

- a szakképzésről szóló 2019. évi LXXX. törvény
- 12/2020. (II.7.) Korm. rendelet a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról
- a felnőttképzésről szóló 2013. évi LXXVII. törvény
- 11/2020. (II.7.) Korm. rendelet a felnőttképzésről szóló törvény végrehajtásáról



1. A képzési program alapadatai

1.1.	A képzés megnevezése:	Patikai marketing és -kommunikáció
1.2.	A képzés célja:	A gyógyszerészet szakma és hivatás, a gyógyszerészek tevékenysége etikus, amelynek szerte a világon kereskedelmi vonásai is vannak. A képzés célja, hogy a képzésben résztvevők tréneri irányítással megismerjék és a gyakorlatban alkalmazzák azokat a speciális marketing és kommunikációs eszközöket, amelyek egy gyógyszertár sikeres és eredményes működéséhez nélkülözhetetlenek.
1.3.	A képzés célcsoportja:	„A mikro-, kis- és középvállalkozások modern üzleti és termelési kihívásokhoz való alkalmazkodását segítő fejlesztések támogatása a leghátrányosabb helyzetű régiókban” (GINOP_PLUSZ-1.2.3-21) megnevezésű projektben résztvevő felnőttek.
1.4.	A képzés során megszerezhető kompetenciák:	A képzésben résztvevő a képzés elvégzésével • megérti a gyógyszertári marketing célját, eszköztudását, felelősségi viszonyait; • képes azonosítani a munkahelyén alkalmazott marketing elemeket; • betekintést nyer a Magyar Gyógyszerészeti Kamara Etikai Kódexébe; • alkalmas lesz javaslatot kidolgozni a munkahelyén alkalmazott marketing eszközök továbbfejlesztésére; • tudatosan alkalmazza a gyógyszertári kommunikáció alapvető, speciális és hatékony elemeit.

2. A képzésbe való bekapcsolódás és részvétel feltételei

2.1.	Iskolai előképzettség:	nem szükséges
2.2.	Szakmai végzettség:	nem szükséges
2.3.	Szakmai gyakorlat:	nem szükséges
2.4.	Foglalkozás-egészségügyi alkalmassági vizsgálat:	nem szükséges
2.5.	Pályaalkalmassági vizsgálat:	nem szükséges
2.6.	Előzetesen elvárt ismeretek:	nem szükséges
2.7.	Egyéb feltételek:	Minden résztvevővel a felnőttképzési törvényben és a törvény végrehajtásáról szóló kormányrendeletben meghatározott tartalmú felnőttképzési szerződést kell kötni

3. Tervezett képzési idő

3.1.	A képzés óraszám:	40
3.2.	Megengedett hiányzás mértéke:	10% (4 óra)

4. A képzés tananyagegységei

	A képzés tananyagegységeinek megnevezése:	Óraszám (óra):
4.1.	A gyógyszerértékesítési marketing elemei.	24
4.2.	Hatékony és eredményes gyógyszerértékesítési kommunikációs technikák.	16

4.1. Tananyagegység

4.1.1.	Megnevezése:	A gyógyszerértékesítési marketing elemei.
4.1.2.	Célja:	A gyógyszerértékesítési marketing rendszerének megismerése, eszközei alkalmazási lehetőségeinek számbavétele egy patika működése során.
4.1.3.	Megvalósítása során alkalmazott munkaformák és képzési módszerek:	Kiscsoportos képzés. Tapasztalat útján történő tanulás. Szerepjátékok, szituációk feldolgozása. Tapasztalatok közös megbeszélése. Információk önálló rendszerezése. Tréneri elméleti magyarázat. Szemléltetés. Partnerorientált kommunikációs helyzetgyakorlatok. Helyzetelemzés.
4.1.4.	Óraszám:	24 óra
4.1.5.	Beszámítható óraszám:	Nem releváns.
4.1.6.	Tartalma:	- A gyógyszerértékesítési marketing fogalmi rendszere. - A gyógyszerértékesítési marketing célja, eszközrendszere, jogi és etikai felelősségi viszonyai. - A gyógyszerértékesítési marketingben folytatott marketingtevékenységgel kapcsolatos szakmai-etikai elvárások. - Marketingeszközök, melyek patikai használata segítheti a beteg korrekt informálását és a megfelelő vásárlói döntését. - A gyógyszermarketing (pharmamarketing) és a gyógyszerértékesítési marketing (pharmacy marketing). - A patika releváns marketingdöntései: termékpalletta, árképzés, akciók, kedvezmények, reklám. - Nagykereskedőkkel stratégiai partnerkapcsolatban levő gyógyszerértékesítési marketingje. - A gyógyszerértékesítési marketing szabályszerűsége. - A Magyar Gyógyszerészeti Kamara Etikai Kódexe. - Az etikus gyógyszerértékesítési marketing. - A gyógyszerértékesítési Franchise. - A szolgáltatási kör bővítésével megvalósítható marketinglehetőségek. - Online marketing csatornák alkalmazási lehetőségei.

		○ Facebook, ○ Instagram; ○ Google Ads, ○ Google Analytics, ○ keresőoptimalizálás; ○ Youtube, ○ LinkedIn. • A gyógyszerértár WEB oldala. • A gyógyszerértár jelenlegi marketingtevékenysége, javaslat kidolgozása a fejlesztésre.
4.1.7.	A tananyagegység elvégzéséről szóló igazolás kiadásának feltétele(i):	A tananyagegység tanulási eredményeinek mérésére szolgáló tevékenységeken való aktív részvétel.

4.2. Tananyagegység

4.2.1.	Megnevezése:	Hatékony és eredményes gyógyszerértári kommunikációs technikák.
4.2.2.	Célja:	Olyan gyakorlati kommunikációs technikák megismerése, elemzése és alkalmazása, amelyek aktívan hozzájárulnak a gyógyszerértári munka eredményes ellátásához.
4.2.3.	Megvalósítása során alkalmazott munkaformák és képzési módszerek:	Kiscsoportos képzés. Tapasztalat útján történő tanulás. Szerepjátékok, szituációk feldolgozása. Tapasztalatok közös megbeszélése. Információk önálló rendszerezése. Tréneri elméleti magyarázat. Szemléltetés. Partnerorientált kommunikációs helyzetgyakorlatok. Helyzetelemzés.
4.2.4.	Óraszám:	16 óra
4.2.5.	Beszámítható óraszám:	Nem releváns.
4.2.6.	Tartalma:	• A kommunikáció alapfunkciói, céljai. • Hogyan csináljuk? Hogyan ne csináljuk? • A hatékony gyógyszerértári tanácsadás alapvető kommunikációs elemei: ○ hatékony információátadás, ○ aktív, értő figyelem, a beteg meghallgatása, ○ empátia, ○ meggyőző kommunikáció. • A gyógyszerértári kommunikáció szabályai. • A sikeres gyógyszerértári kommunikáció elemei: ○ személyre szabott, ○ verbális, ○ nonverbális, ○ fogékonyság, együttérzés. • Az expedíciós folyamat kommunikációs környezete. • Különböző szituációk elemzése, értékelése. • Kommunikációs gyakorlatok.
4.2.7.	A tananyagegység elvégzéséről szóló igazolás kiadásának feltétele(i):	A tananyagegység tanulási eredményeinek mérésére szolgáló tevékenységeken való aktív részvétel.

5. Csoportlétszám

5.1.	Maximális csoportlétszám:	20 fő
------	---------------------------	-------

6. A képzésben részt vevő teljesítményét értékelő rendszer leírása

6.1.	Előzetes tudásmérés (diagnosztikus) értékelés: Nem releváns.
6.2.	Képzés közbeni (fejlesztő) értékelés: A fejlesztő értékelés szerepe, hogy a képzésben résztvevők fejlődését támogassa, a tanulási igényeket pontosítsa, az oktatók tanulásszervezési feladatait segítse. A tananyagegységek teljesítése közben szóbeli számonkérés történik az oktató által, az adott témakörhöz kapcsolódó kérdésekre adott válaszok értékelésével. A tapasztalatok alapján kerülhet sor javításra, ismétlésre, további gyakorlásra. A fejlesztő értékeléshez nem tartozik minősítés, az a tanulás és tanítási folyamatokat szolgálja.
6.3.	Résztvevő záró (szummatív) értékelése: Az értékelés a foglalkozásokon sorra kerülő helyzetek, esetek, játékok feldolgozása során tanúsított aktivitás, valamint az egyén és a csoport fejlődése alapján történik tréneri módszerek alkalmazásával és dokumentálásával.

7. A képzés zárása

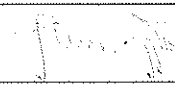
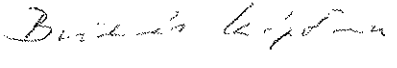
7.1.	A képzés elvégzéséről szóló igazolás megnevezése:	TANÚSÍTVÁNY 2013. évi LXXVII. törvény 13/B.§ 11/2020. (II.7.) Korm. rendelet 22.§ (1)
7.2.	A képzés elvégzéséről szóló igazolás kiadásának feltétele(i):	A felnőttképzési szerződésben foglaltak maradéktalan betartása. A hiányzás mértéke nem haladja meg a 3.2. pontban meghatározott mértéket. A 6.3. pontban ismertetett záró értékelésen „megfelelt” minősítés elérése.

8. A képzési program végrehajtásához szükséges feltételek

8.1.	Személyi feltételek:	Oktatóként olyan személy alkalmazható, aki rendelkezik: • a képzési tartalomnak megfelelő tréneri képzettséggel és gyakorlattal. Jellemzően: tanár, tréner, (business) coach, szervezeti tanácsadó, szervezetfejlesztő, interkulturális humán fejlesztő, kommunikációs tanácsadó, marketing szakember.
8.2.	Személyi feltételek biztosításának módja:	Az oktatót a felnőttképző foglalkoztatja munkaviszonyban, megbízási jogviszonyban vagy vállalkozói szerződéssel.
8.3.	Tárgyi feltételek:	A képzésben egyidejűleg résztvevő csoportonként legalább 1 db a csoportlétszámnak megfelelő általános rendeltetésű szabadon átrendezhető helyiség, amely megfelelő bútorzattal, táblával és

		egyéb oktatástechnikai eszközökkel, berendezésekkel van felszerelve, működő gyógyszerár.
8.4.	Tárgyi feltételek biztosításának módja:	A felnőttképző biztosítja tulajdonjog és/vagy használati jog és/vagy bérleti jogviszony alapján.
8.5.	A képzéshez kapcsolódó egyéb speciális feltételek:	-
8.6.	A képzéshez kapcsolódó egyéb speciális feltételek biztosításának módja:	-

9. Az előzetes minősítés ténye

Szakértő nyilatkozata:	A képzési program előzetes minősítése megtörtént.
Az előzetes minősítés helye:	Nyíregyháza
Az előzetes minősítés időpontja:	2023. december 12.
Az előzetes minősítést végző felnőttképzési szakértő neve:	Szemcsák Imre Miklós
Az előzetes minősítést végző felnőttképzési szakértő nyilvántartási száma:	FSZ/2020/000194
A felnőttképzési szakértő aláírása:	
A felnőttképző képviselőjének neve, beosztása:	Büdszentiné Szép Enikő elnök
A felnőttképző képviselőjének aláírása:	

SZAKÉRTŐI VÉLEMÉNY

Képzés (képzési program) megnevezése:	Patikai marketing és -kommunikáció
Felnőttképző megnevezése és engedélyszáma:	KONTAKTUS Egyesület E/2020/000275
Szakértői megállapítások:	
1. A képzési program tartalma megfelel a felnőttképzésről szóló 2013. évi LXXVII. törvénynek és szakmai oktatás vagy szakmai képzés esetén a szakképzésről szóló 2019. évi LXXX. törvénynek és a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020. (II.7.) kormányrendeletnek. 2. A képzési programban meghatározott tartalommal, feltételekkel és módon, valamint a képzéssel érintett célcsoport számára megszerezhetők a képzési programban megjelölt kompetenciák. 3. A képzési program minden oldala folyamatos oldalszámozással van ellátva.	
Szakértői vélemény kelte:	Nyíregyháza, 2023. december 12.
Felnőttképzési szakértő neve, nyilvántartási száma:	Szemcsák Imre Miklós FSZ/2020/000194
Felnőttképzési szakértő aláírása:	