

ECZANE TEKNİSYENLERİ VE TEKNİKERLERİ KONFEDERASYONU & ARTIFARMA İŞBİRLİĞİ İLE DÜZENLENEN ECZANE GELİŞİM PROGRAMI

Mesleki Bilgi, Danışmanlık Yetkinliği ve Kişisel Gelişimi Bir Araya Getiren Kapsamlı Eğitim Programı

Değerli Eczane Teknisyenleri ve Teknikerleri,

Eczane hizmetlerinin kalitesini artırmak, mesleki bilgi düzeyini güçlendirmek ve sağlık sektöründeki güncel gelişmelere uyum sağlayabilecek yetkin profesyoneller yetiştirmek amacıyla, Eczane Teknisyenleri ve Teknikerleri Konfederasyonu ile ArtıFarma iş birliğinde hazırlanan **Eczane Gelişim Programı** sizlerle buluşuyor.

Bu program kapsamında yer alan **ArtıFarma Group Eczane Teknisyen Akademisi (ETA)**, eczane teknisyenleri, teknikerleri ve eczane çalışanlarının mesleki gelişimlerine katkı sağlamak amacıyla hazırlanmış kapsamlı bir eğitim ve gelişim programıdır.

Program; hasta iletişimi, danışmanlık becerileri, dermokozmetik danışmanlığı, OTC ve takviye ürün bilgisi, satış ve kategori yönetimi, kişisel gelişim ile sektör profesyonelleri tarafından sunulan uzmanlık eğitimlerini bir araya getirmektedir.

PROGRAMIN AMACI

Programın temel amacı;

- Eczane teknisyenlerinin danışmanlık becerilerini geliştirmek,
 - Hasta iletişimi konusunda farkındalık oluşturmak,
 - OTC ve takviye ürün kategorilerinde bilgi düzeyini artırmak,
 - Dermokozmetik danışmanlığında uzmanlık kazandırmak,
 - Satış ve kategori yönetimi konularında yetkinlik geliştirmek,
 - Güncel sağlık trendleri ve yeni ürün kategorileri hakkında bilgi sağlamak,
 - Katılımcıların kişisel ve profesyonel gelişimlerini desteklemektir.
-

PROGRAM İÇERİĞİ

1. ECZANEDE SATIŞ, HASTA İLETİŞİMİ VE DANIŞMANLIK EĞİTİMİ

(7 Ders)

Eczanede hasta memnuniyetinin artırılması, güven ilişkisi kurulması ve etik çerçevede danışmanlık verilmesine yönelik hazırlanmıştır.

Eğitim Başlıkları

1. Eczanede Profesyonel Hasta Karşılama ve İlk Temas Yönetimi
2. Doğru Soru Sorma Teknikleri ve İhtiyaç Analizi
3. Tamamlayıcı Ürün Önerileri ve Kategori Bazlı Danışmanlık
4. Eczanede Güven Oluşturma ve Hasta Sadakati Geliştirme
5. Zor Hasta ve İtiraz Yönetimi Teknikleri
6. Eczanede Satış Psikolojisi ve Etik Satış Yaklaşımı
7. Eczane Karlılığına Katkı Sağlayan Danışmanlık ve Satış Stratejileri

2. OTC VE TAKVİYE ÜRÜN DANIŞMANLIĞI EĞİTİMİ

(8 Ders)

Takviye edici gıdalar ve reçetesiz sağlık ürünleri konusunda doğru danışmanlık yaklaşımının geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

Eğitim Başlıkları

1. Takviye Gıdalara Giriş ve Bitkisel Ekstreler
2. Çocuklarda Takviye Kullanımı
3. Bağışıklık ve Sindirim Sistemi Destekleri
4. Kas, Eklem ve Kemik Sağlığı
5. Zihinsel Performans, Stres Yönetimi ve Odaklanma
6. Metabolizma, Kilo Yönetimi ve İnsülin Direnci
7. Cilt, Saç ve Tırnak Sağlığında Destek Yaklaşımları
8. Uyku Kalitesi ve Kadın Sağlığı

3. DERMOKOZMETİK DANIŞMANLIĞI VE SATIŞ UZMANLIĞI EĞİTİMİ

(6 Ders)

Eczanelerde hızla büyüyen dermokozmetik kategorisinde doğru ürün önerisi ve etkin danışmanlık becerilerinin geliştirilmesi hedeflenmektedir.

Eğitim Başlıkları

1. Cilt Yapısı ve Cilt Tipleri
2. Akne ve Kurutucu Akne Tedavilerinde Dermokozmetik Yaklaşımlar
3. Kuru Cilt ve Atopik Dermatitte Dermokozmetik Uygulamalar
4. Güneş Koruyucuların Önemi ve Doğru Ürün Tavsiyesi
5. Saç Dökülmesi ve Dermokozmetik Çözümler
6. Kepeklenme ve Seboreik Dermatitte Dermokozmetik Ajanlar

4. KİŞİSEL GELİŞİM VE PROFESYONEL YETKİNLİK EĞİTİMİ

(4 Ders)

Katılımcıların mesleki gelişimlerinin yanı sıra iletişim ve profesyonel yetkinliklerini güçlendirmeyi amaçlayan eğitimlerden oluşmaktadır.

Eğitim Başlıkları

1. Etkili İletişim, Beden Dili ve Profesyonel Temsil
 2. Stres Yönetimi, Motivasyon ve İş Verimliliği
 3. Kişisel Marka, İmaj ve Profesyonel Duruş
 4. Takım Çalışması, Liderlik ve Kariyer Gelişimi
-

5. FİRMA VE UZMANLIK EĞİTİMLERİ

Program süresince sektörün önde gelen firmaları ve alanında uzman eğitimciler tarafından gerçekleştirilecek eğitimlerle katılımcılar güncel ürünler, sağlık trendleri ve yeni kategoriler hakkında bilgi sahibi olacaktır.

Örnek Eğitim Konuları

- Farmasötik Formülasyon Perspektifinden Likit Takviyeler
- Solunum Yolu Enfeksiyonları ve Destekleyici Takviyeler
- GLP-1 Agonistleri ve Eşlik Eden Takviye Yaklaşımları
- Kadın Sağlığında Akıllı Formülasyonlar
- Sporcu Besinleri ve Eczanelerde Büyüyen Pazar
- Bağırsak – Kas – Metabolizma Eksen
- Longevity ve Sağlıklı Yaşam Yaklaşımları
- Karaciğer Sağlığı ve Destek Ürünleri
- Cinsel Sağlıkta Temeller ve Eczane Ekibinin Rolü
- Hasta İletişimi ve Mahremiyet Yönetimi
- Vajinal Bakım ve Kadın Sağlığı
- Kişisel Marka ve İmaj Yönetimi

Not: Firma eğitimlerinin konu ve ürün içerikleri dönemsel olarak değişiklik gösterebilir.

PROGRAM SÜRESİ

- Ana Eğitim Programı: 25 Ders
 - Kişisel Gelişim Programı: 4 Ders
 - Toplam Ana Eğitim Süresi: Yaklaşık 32 Saat
 - Haftada 2 Ders
 - Ana Program Süresi: 12 Hafta
 - Firma Eğitimleri ve Gelişim Modülleri ile Birlikte: 24 Haftalık Kapsamlı Gelişim Programı
-

PROGRAM KAZANIMLARI

Programı başarıyla tamamlayan katılımcılar;

- ✓ Dermokozmetik danışmanlığı konusunda bilgi ve yetkinliklerini geliştirecek,
- ✓ OTC ve takviye ürün kategorilerinde güncel bilgiye sahip olacak,
- ✓ Hasta iletişimi ve danışmanlık becerilerini güçlendirecek,
- ✓ Tamamlayıcı ürün danışmanlığı ve kategori yönetimi konusunda farkındalık kazanacak,
- ✓ Güncel sektör gelişmelerini ve yeni ürün kategorilerini takip edebilecek,
- ✓ Mesleki ve kişisel gelişimlerine katkı sağlayacak kapsamlı bir eğitim programını tamamlamış olacaktır.

KAYIT VE İLETİŞİM

Eczane Teknisyenleri ve Teknikerleri Konfederasyonu Üyelerine Özel Katılım Bedeli

2.500 TL + KDV

Kontenjan sınırlıdır.

Detaylı bilgi ve kayıt için:

 0533 431 30 06

ArtıFarma Akademi

ÖNEMLİ BİLGİLENDİRME

Program sonunda verilecek olan Katılım Belgesi ve Uluslararası Geçerliliğe Sahip Sertifika, herhangi bir şekilde "Eczane Teknisyenliği Belgesi", "Meslek Belgesi" veya "Meslek İcra Yetki Belgesi" niteliği taşımamaktadır.

Verilecek belgeler, katılımcıların eğitim programına katıldıklarını gösteren ve kişisel kariyer gelişimlerinde kullanılabilecek eğitim ve kişisel gelişim belgeleridir.