

Національний фармацевтичний університет

СЕМІНАРИ, ТРЕНІНГИ

ПРОГРАМА



Харків
НФаУ
2017



ТОВ «ФАРМАСТОР»
АПТЕКА ДОБРОГО ДНЯ
www.drugstore.com.ua

ОСНОВИ ТЕХНІКИ АПТЕЧНИХ ПРОДАЖІВ Семінар

Період проведення: 6 квітня 2017 року

Цільова аудиторія: студенти 4-5 курсів спеціальності «Фармація».

Кількість студентів: за бажанням.

Тривалість заходу: від 45 хвилин до 1 години 30 хвилин.

Для проведення заходу необхідно: наявність проектору та супутнього обладнання для показу слайдів.

Проводить: Гальчук Ірина Миколаївна, внутрішній тренер Східного регіону групи Компаній «Аптека Доброго Дня», м. Київ.

Про компанію. В 2016 році мережа аптек «Аптека Доброго Дня» відсвяткувала свій 10 річний ювілей. Перші торгові точки були відкриті компанією ТОВ «Фармастор» у Києві, з подальшим розвитком цієї мережі по всій території України. На сьогодні «Аптека Доброго Дня» представлена майже у всіх областях України і налічує більш 150 аптек.

Мета заходу: дати учасникам бачення правил та особливостей ефективного спілкування, як основи роботи провізора у першого стола із відвідувачем.

Зміст заходу. В рамках семінару будуть висвітлені такі питання:

- ефективна комунікація – що це таке і з чого вона складається;
- психотипи клієнтів та способи їх визначення;
- визначення зони потреб клієнта і вибір переконливого аргументу для здійснення покупки;
- ведення ефективного діалогу із урахуванням психотипу та зони потреб відвідувача, індивідуальний підхід.



ТОВ «Пані Аптека»

www.paniapteka.ua

Здорова родина-здорова країна!

МАКСИМАЛЬНО НОВИЙ ПІДХІД ДО РОБОТИ З КЛІЄНТАМИ АБО КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІСТЬ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РІВНЯ

Семінар з елементами майстер-класу

Період проведення: 5 квітня 2017 року

Цільова аудиторія: студенти останніх курсів спеціальності «Фармація».

Кількість студентів: до 30 студентів.

Тривалість заходу: від 30 до 45 хвилин.

Обладнання для проведення заходу: наявність проектору та супутнього обладнання для показу слайдів.

Проводять: Редько Валерія Сергіївна, спеціаліст з підбору та адаптації персоналу; Жиленко Ганна Вікторівна, регіональний менеджер; Биканова Наталія Василівна, операційний директор ТОВ «Пані Аптека», м. Київ.

Про компанію. «Пані Аптека» – це національна аптечна мережа, яка налічує 28 торгових точок у 12 містах України. Пані Аптека взяла курс на стрімке зростання, досягнувши на сьогодні переконливих результатів.

Мета заходу: сформувати у студентів уявлення про роботу у фармбізнесі, вимоги роботодавців до якості підготовки спеціалістів та особливості працевлаштування.

Зміст заходу. В рамках семінару з елементами майстер-класу будуть висвітлені такі питання:

- специфіка роботи в аптеці;
- клієнтоорієнтованість європейського рівня;
- ідеальний кандидат для роботодавця;
- майстер-клас зі створення ідеального резюме та техніка пошуку роботи;
- майстер-клас з проходження інтерв'ю з завідувачем аптеки.



ТОВ «УКРАЇНСЬКИЙ АПТЕЧНИЙ
ХОЛДИНГ»

www.aptekaholding.com.ua

СКЛАДОВІ ПРОФЕСІЙНОГО УСПІХУ: ШЛЯХИ САМОСТІЙНОГО РОЗВИТКУ КОМПЕТЕНЦІЙ ПРОВІЗОРА АПТЕКИ

Майстер-клас

Період проведення: 5 квітня 2017 року

Цільова аудиторія: студенти 4-5 курсів, спеціальностей «Фармація».

Кількість студентів: до 30 студентів.

Тривалість заходу: від 45 хвилин до 1 години 30 хвилин.

Обладнання для проведення заходу: наявність проектору та супутнього обладнання для демонстрації презентації.

Проводить: Курбанова Олена Алімівна, начальник відділу кадрів
ТОВ «Український Аптечний Холдинг», м. Київ.

Про компанію: Український Аптечний Холдинг є відповідальним роботодавцем, який має нагороди на всеукраїнському конкурсі роботодавців «HR бренд – 2012» за підготовку молодих фахівців, пошук, найм та утримання персоналу. Компанія представлена мережами аптек «Добрі ліки» та «Здравица», які мають давні традиції щодо розвитку молодих фахівців і гарантоване професійне та кар'єрне зростання. Аптеки мереж «Добрі ліки» та «Здравица» є постійними партнерами Національного фармацевтичного університету як бази практики та інternатури.

Мета заходу: методами тренінгової роботи дати техніки, що розширять можливості самостійного розвитку компетенцій і дадуть змогу збільшити шанси успішного працевлаштування, професійного розвитку, можливостей працювати з задоволенням.

Зміст заходу: В рамках майстер-класу будуть висвітлені такі питання:

- інтерактивне обговорення значущих компетенцій провізора аптеки з урахуванням особливостей сучасного фармацевтичного ринку;
- визначення великої потреби самостійної роботи майбутнього фахівця над розвитком професійно значущих компетенцій;
- методами тренінгової роботи будуть надані техніки, що розширять можливості самостійного розвитку компетенцій;
- формування навичок з пошуку першого робочого місяця, організації працевлаштування в аптечну мережу.



ТОВ «УКРАЇНСЬКИЙ АПТЕЧНИЙ
ХОЛДИНГ»

www.aptekaholding.com.ua

ШЛЯХИ ПОШУКУ ПЕРШОГО РОБОЧОГО МІСЦЯ У ВІДПОВІДАЛЬНОГО РАБОТОДАВЦЯ: «ЯК НЕ ЗАБЛУКАТИ НА ШЛЯХУ ДО ПЕРШОГО РОБОЧОГО МІСЦЯ

Семінар з елементами тренінгу

Період проведення: 5 квітня 2017 року

Цільова аудиторія: студенти 3 курсу коледжу Національного фармацевтичного університету.

Кількість студентів: від 30 студентів.

Тривалість заходу: від 45 хвилин до 1 години 30 хвилин.

Обладнання для проведення заходу: наявність проектору та супутнього обладнання для демонстрації презентації.

Проводить: Курбанова Олена Алімівна, начальник відділу кадрів ТОВ «Український Аптечний Холдинг», м. Київ.

Про компанію. Український Аптечний Холдинг є відповідальним роботодавцем, який має нагороди на всеукраїнському конкурсі роботодавців «HR бренд – 2012» за підготовку молодих фахівців, пошук, найм та утримання персоналу. Компанія представлена мережами аптек «Добрі ліки» та «Здравица», які мають давні традиції щодо розвитку молодих фахівців і гарантоване професійне та кар'єрне зростання. Аптеки мереж «Добрі ліки» та «Здравица» є постійними партнерами Національного фармацевтичного університету як бази практики та інternатури.

Мета заходу: ознайомити випускників з основними особливостями ринку праці фармацевтичної галузі України. Обговорити ознаки компанії – відповідального роботодавця. Розповісти про особливості роботи в аптечних мережах Українського Аптечного Холдингу.

Зміст заходу. В рамках семінару з елементами тренінгу будуть висвітлені такі питання:

- обговорення особливостей сучасного фармацевтичного ринку;
- визначення інтерактивними методами ознак відповідального роботодавця, компетенцій успішного фармацевта (провізора);
- допомога у формуванні навичок успішного пошуку першого робочого місяця, організації працевлаштування в аптечну мережу;
- ознайомлення з конкретними вакансіями, вимогами, соціальним пакетом, програмами розвитку персоналу Українського Аптечного Холдингу.



ТОВ «СЕРВ'Є УКРАЇНА»

www.servier.ua

ФАРМАЦЕВТИЧНА ОПІКА ВІДВІДУВАЧІВ АПТЕКИ З ХРОНІЧНИМ ЗАХВОРЮВАННЯМ ВЕН

Семінар з елементами майстер-класу

Період проведення: 30 березня 2017 року.

Цільова аудиторія: студенти 4-5 курсів спеціальностей «Фармація», «Клінічна фармація»

Тривалість заходу: від 45 хвилин до 2 години 00 хвилин.

Кількість студентів: до 30 студентів.

Обладнання для проведення заходу: наявність проектору, колонок та супутнього обладнання для показу слайдів, відео.

Проводять: Ткачук Тетяна Юріївна, фахівець з підбору персоналу ТОВ «Серв'є Україна», м. Київ.

Про компанію. Компанія Серв'є – провідна французька фармацевтична компанія, представлена у 146 країнах світу, на 5 континентах. Головними терапевтичними напрямками, в яких Серв'є досягла всесвітнього успіху, є: хвороби серцево-судинної системи, ендокринологія, неврологія, онкологія, ревматологія та венозні захворювання. Завдяки власним науковим дослідженням було розроблено 30 інноваційних препаратів.

В Україні Серв'є представлена з 1997 року і штат працівників налічує близько 260 осіб. Серв'є в Україні представляє 18 лікарських препаратів, що є лідерами в своїх терапевтичних напрямках. Компанія має високу репутацію завдяки турботі про своїх працівників, особливій увазі до їх професійного та кар'єрного росту.

Мета заходу: навчити студентів проводити фармацевтичну опіку пацієнтів з хронічним захворюванням вен при зверненні до аптеки.

Зміст заходу. В рамках семінару з елементами тренінгу будуть висвітлені такі питання:

- патогенез та клінічна картина хронічного захворювання вен;
- рекомендації з лікування хронічного захворювання вен та принципи лікування хронічного захворювання вен;
- як здійснити фармацевтичну опіку відвідувачів аптеки з симптомами та ознаками хронічного захворювання вен;
- місце Детралексу в лікуванні хронічного захворювання вен.

Студентам пропонується практична частина семінару: здійснити фармацевтичну опіку відвідувачів зі скаргами на хронічне захворювання вен (3 ситуації). Передбачається додатковий матеріал для студентів, в якому висвітлені головні факти з хронічного захворювання вен та фармацевтичної опіки: фактори ризику розвитку хронічного захворювання вен, симптоми та ознаки хронічного захворювання вен, патогенез хронічного захворювання вен, блок з фармацевтичної опіки.



НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

www.nuph.edu.ua/psihologichna-sluzhba-nfau/

Я ОБИРАЮ – МЕНЕ ОБИРАЮТЬ

Науково-практичний семінар

Період проведення: 17 березня 2017

Цільова аудиторія: студенти всіх курсів та спеціальностей НФаУ.

Кількість студентів: до 30 студентів.

Тривалість заходу: від 45 хвилин до 1 години 30 хвилин.

Для проведення заходу необхідно: наявність проектору та супутнього обладнання для показу слайдів.

Проводить: Пляка Любов Володимирівна, кандидат психологічних наук, доцент кафедри педагогіки та психології, практичний психолог вищої категорії НФаУ, м. Харків.

Психологічна служба в Національному фармацевтичному університеті вносить вагомий внесок у впровадження психолого-педагогічних інновацій, реалізацію державних і міжнародних програм у вищу фармацевтичну освіту, забезпечує наступність і безпосередність надання психологічних послуг всім учасникам навчально-виховного процесу.

Мета заходу: надати психологічну допомогу студентам та магістрантам НФаУ в процесі працевлаштування на етапі співбесіди з роботодавцем; формування навичок ділового спілкування, впевненої поведінки у нестандартних ситуаціях.

Зміст заходу. В рамках лекції з елементами тренінгу будуть висвітлені такі питання:

- алгоритм пошуку роботи;
- психологічні аспекти складання резюме;
- співбесіда з роботодавцем.



НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВЧОРА – МРІЯ, СЬОГОДНІ – МЕТА, ЗАВТРА – РЕАЛЬНІСТЬ!

Лекція з елементами тренінгу

Період проведення: з 20-31 березня 2017 року.

Цільова аудиторія: студенти 2-5 курсів всіх спеціальностей НФаУ, магістранти.

Кількість студентів: до 30 студентів.

Тривалість заходу: від 45 хвилин до 1 години 30 хвилин.

Для проведення заходу необхідно: наявність проектору, колонок та супутнього обладнання для показу слайдів, відео.

Проводить: Жирова Ірина Василівна, доцент кафедри ОЕФ НФаУ, практичний психолог, м. Харків.

Мета заходу: підвищення мотивації постановки цілей та їх досягнення.

Зміст заходу. В рамках лекції з елементами тренінгу будуть розглянуті такі питання:

- необхідність постановки цілей;
- переваги життя з цілями;
- перешкоди на шляху досягнення цілей.



ТОВ «SV TRADE»

svtrade.com.ua

Майстер-класи

Період проведення: 3, 4, 5 квітня 2017 року.

Цільова аудиторія: студенти 4-5 курсів, всіх спеціальностей

Кількість студентів: до 30 студентів.

Тривалість заходу: від 45 хвилин до 1 години 30 хвилин.

Обладнання для проведення заходу: наявність проектору та супутнього обладнання для показу слайдів.

Проводить: Кузнецов Микола В'ячеславович, тренер ТОВ «SV Trade», м. Харків.

Про компанію. ТОВ «SV TRADE» - освітні професійні курси та тренінги, працевлаштування та забезпечення трудовими ресурсами, консультування з питань комерційної діяльності й керування.

Мета заходу: розвинути навички ефективних комунікацій; навчання правилам створення сервісу для кожного відвідувача аптеки; придбання навичок, що дозволяють ефективніше працювати в аптеці; навчання технікам роботи із запереченнями, конфліктними ситуаціями.

Теми майстер-класів.

1. Тема: «Навички спілкування з відвідувачами аптеки».

Зміст заходу. В рамках майстер-класу будуть висвітлені такі питання:

- привітання, як спосіб привернути відвідувача аптеки;
- техніки встановлення контакту;
- посмішка як інструмент. Як і коли їм користуватися;
- особливості вербального і невербального спілкування через комунікативні перепони.

2. Тема: «Виявлення потреб. Мистецтво задавати питання».

Зміст заходу. В рамках майстер-класу будуть висвітлені такі питання:

- види і цілі питань;
- визначення межі між бесідою і допитом;
- перелік запитань відвідувачу аптеки з рецептом лікаря і без нього;
- СПИН - технології в практиці провізора першого столу.

3. Тема: «Конфліктні ситуації з відвідувачами аптеки».

Зміст заходу. В рамках майстер-класу будуть висвітлені такі питання:

- як заспокоїти незадоволеного відвідувача аптеки;
- шляхи вирішення конфлікту, кращі реакції провізора на провокації і роздратування;
- темпи обслуговування і швидкість провізора при різних обсягах черги.



ХАРКІВСЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ЦЕНТР ЗАНЯТОСТІ

www.dcz.gov.ua/kh

ТЕХНІКА ПОШУКУ РОБОТИ

Семінар

Період проведення: 4 квітня 2017 року.

Цільова аудиторія: студенти коледжу НФаУ.

Кількість студентів: від 30 до 60 студентів.

Тривалість заходу: від 45 хвилин до 1 години 30 хвилин.

Для проведення заходу необхідно: наявність проектору та супутнього обладнання для показу слайдів.

Проводить: Поставна Наталія Олександрівна, провідний фахівець з профорієнтації молоді Харківського міського центру зайнятості, м. Харків.

Про компанію. Харківський обласний центр зайнятості – орган виконавчої дирекції Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, який реалізує заходи, спрямовані на соціальний захист населення від безробіття, координує і контролює діяльність базових центрів зайнятості в Харкові та Харківській області. В Харківському міському центрі зайнятості всі бажаючі, зокрема і студенти ВНЗ, можуть отримати інформаційно-довідкові послуги про стан сучасного ринку праці та перспективи його розвитку, про потребу підприємств у кваліфікованих кадрах, познайомитися з вимогами до професій та спеціальностей, можливостями професійного росту.

Мета заходу: донести основні правила з техніки пошуку роботи до студентів НФаУ та коледжу НФаУ.

Зміст заходу. В рамках семінару будуть висвітлені такі питання:

- джерела пошуку роботи;
- основні правила складання резюме;
- проведення телефонної розмови з роботодавцем;
- підготовка до співбесіди з роботодавцем;
- стандартний набір фраз, до яких треба бути готовим та як правильно поводитися на співбесіді з роботодавцем.

Заявка на проведення заходів

Кафедра _____
(назва кафедри, телефон, e-mail)

Тема _____
(тема заходу)

Компанія _____
(назва компанії)

Дата проведення _____

Місце проведення _____
(адреса, аудиторія)

Час проведення _____

Тривалість: 45 хвилин 1 година 1 година 30 хвилин

Для здобувачів вищої освіти _____
(спеціальність, курс, кількість здобувачів вищої освіти)

Завідувач кафедри * _____
(ПІБ) _____ (підпис)

Відповідальна особа від кафедри _____
(прізвище, ім'я по-батькові, контактний телефон)

« _____ » _____ 201__ р.

Відповідальна особа від відділу практики та сприяння працевлаштуванню –
Таїрова Тамара Анатоліївна, тел.: 778-67-62

*у разі проведення заходу під час навчальних занять