



СТУДИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА И БИЗНЕСА

-БУДЬТЕ СПОСОБНЫ НА БОЛЬШЕЕ, ЧЕМ ТО, ЧТО ВЫ СОВЕРШАЕТЕ СЕГОДНЯ-
Д.ГАРФИЛД



PBDs - «возрождение»...

**«Студия развития персонала и бизнеса» -
тренинговая компания в спектре услуг
«ФАРМА ПЕРСОНАЛ»**

Ольга Игнатенко

Менеджер по развитию компании PBDs



Говоря о компании, невозможно не сказать о Ирине Анучиной.

Основателе, идейном вдохновителе и, до недавнего времени, основном тренере компании.

В 2015 году Ирина ушла.....

Но дело ее продолжается!!!!!!

1. Дата основания «Студии развития персонала и бизнеса» - 11 ноября 2005 года
2. Специализация компании: обучение и развитие сотрудников фармацевтических компаний

Коллектив компании
продолжает работать,
основываясь на тех
принципах, которые всегда
преследовала Ирина:

- ✓ Вера в людей
- ✓ Компетентность и профессионализм
- ✓ Специализированность для фармацевтического рынка
- ✓ Индивидуальный подход к Компании-заказчику



На сегодняшний день PBDs - это:

- коллектив тренерского состава,
- продолжающий обучать специалистов фармацевтического рынка,
- **преемственно** воплощая наследие тренинговых наработок Ирины,
- под руководством Андрея Анучина.

Осуществляя комплексный подход, компании PBDs и ФАРМА ПЕРСОНАЛ обеспечивают полный комплекс услуг для фармацевтического бизнеса :

- ✓ подбор
- ✓ оценка персонала
- ✓ обучение и развитие
- ✓ исследования на рынке персонала



Наш тренерский состав:



Андрей Анучин

Директор
компания ФАРМА
ПЕРСОНАЛ,
бизнес-тренер



Дмитрий Клим

Директор
компания
Action Group,
бизнес-тренер



Ольга Игнатенко

Канд. психол.наук,
коуч, бизнес-тренер,
консультант

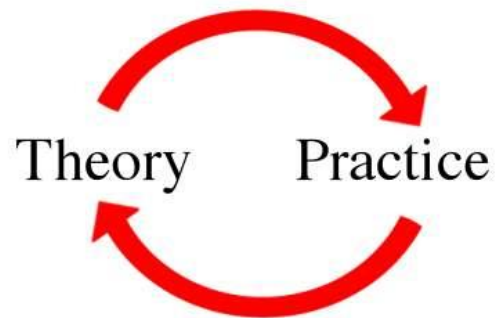


Юрий Гавришев -

практикующий бизнес-
тренер, FFM в
европейской
фармкомпания

Мы - практики!

- ✓ Наше обучение базируется на собственном огромном успешном опыте и глубоких теоретических познаниях, так как мы являемся выходцами из «полей»
- ✓ Сотрудники компании PBDs, благодаря медицинскому образованию, могут общаться на одном языке со столь требовательной аудиторией медиков 😊
- ✓ Теория, которую мы обсуждаем на тренинге, всегда проверена на практике!



Наш тренерский состав:

Исходя из потребностей фармацевтических компаний-заказчиков, к проведению тренингов дополнительно могут привлекаться внешние тренеры - партнеры компании PBDs:

- ✓ Работающие менеджеры - эксперты-практики из фармацевтических компаний (например, руководители, бизнес-юнит менеджеры, специалисты по маркетингу и продажам)
- ✓ Внешние бизнес-тренеры из других индустрий
- ✓ Ведущие тренеры из других стран



Направления работы компании PBDs

В пакете компании PBDs на данный момент более 50 готовых программ (около 30 из них – авторства Ирины Анучиной), разработанных для:

- ✓ Сотрудников фармацевтических компаний по продажам (коммуникациям), менеджменту и маркетингу, управлению персоналом
- ✓ Сотрудников медицинских клиник
- ✓ Сотрудников, работающих в аптечном сегменте
- ✓ KOL (ключевых опинион-лидеров)

- ✓ Компания **PBDs** предлагает базовый (стандартный) набор тематик тренингов, который может быть достаточным для выбора компанией-заказчиком
- ✓ Имеется возможность подготовки специализированного (под заказ компании) тренинга по любому из разделов (продажи, маркетинг, менеджмент)
- ✓ Для более полного соответствия потребностей компании-заказчика в направлении обучения персонала с одной стороны, и тематике организуемого тренинга - с другой, **PBDs** рекомендует обсуждение целей и задач обучения с менеджментом компании и/или ответы на вопросы анкеты предполагаемых участников тренинга не позднее, чем за 2 недели до даты тренинга
- ✓ На тренинге каждый участник получает материалы тренинга в печатном виде, а по его окончании - Сертификат об успешном окончании тренинга (на фирменном бланке)
- ✓ Услуга коучинга после окончания тренинга может быть оказана для нескольких (2-3) сотрудников (только после согласования с руководителем внешней службы), для которых главной причиной недостаточной эффективности в работе является недостаток опыта работы в полях



Перечень базовых тренингов

компании PBDs

Перечень тем тренингов для медицинских представителей

Название тренинга		Длительность тренинга по теме
Раздел "Индивидуальный визит"		
1	Базовый тренинг по визиту к врачу	3 дня
2	Основы эффективной коммуникации	2 дня
3	Основы работы с возражениями	2 дня
4	Эффективный визит к разным типам клиентов	2 дня
5	Работа с "трудным" клиентом	2 дня
6	Продажи, ориентированные на клиента. СПИН	2 дня
7	Визит, направленный на заключение сделки	2 дня
8	Построение долгосрочных взаимоотношений с клиентом. Эффективные повторные визиты	2 дня
Раздел "Публичное выступление"		
1	Эффективное публичное выступление. Базовый уровень	2 дня
2	Подготовка и проведение презентации (для опытных МП)	2 дня
3	Управление аудиторией во время публичного выступления	2 дня
4	Организация дискуссий. Модерация и работа с трудными слушателями	2 дня
Раздел "Другие вопросы"		
1	Ассертивное поведение. Основы уверенного поведения и убеждающего влияния	2 дня
2	Управление временем и территорией	3 дня

Перечень тем тренингов для региональных менеджеров и КАМ

	Название тренинга	Длительность тренинга по теме
Раздел "Управление территорией и клиентами"		
1	Стратегическое и тактическое региональное бизнес-планирование	2 дня
2	Развитие ключевого клиента	2 дня
3	Деловые переговоры	
4	Переговоры с трудным клиентом.	2 дня
Раздел "Управление персоналом"		
1	Основы управления персоналом в регионе	3 дня
2	Мотивация персонала и делегирование полномочий	2 дня
3	Эффективное делегирование полномочий	1 день
4	Основы подбора персонала в регионе	1 день
5	Основы обучения и развития персонала региональным менеджером. Принципы организации и проведения региональных совещаний и цикловых встреч с МТП	2 дня
6	Основы коучинга и наставничества	2-3 дня
7	Полевой коучинг. Продвинутое навыки	1 день
8	Эффективный двойной визит	2 дня
9	Мотивирующая управленческая коммуникация	2 дня
10	Командообразование в бизнесе. Управление командой	2 дня
11	Эффективные управленческие решения	2 дня
12	Управленческий цикл для регионального менеджера	2 дня
13	Лидерство и эффективное управление	2 дня
14	Успешный менеджер	2 дня
15	Управление изменениями	2 дня
Раздел "Другие вопросы менеджмента и личного развития"		
1	Принципы подготовки презентаций. Эффективное публичное выступление (продвинутое навыки)	2 дня
2	Управление временем и эффективное целеполагание	2 дня

Перечень тем тренингов для менеджеров отдела маркетинга

№ п/п	Основные темы тренингов внутри направления	Форма проведения	Комментарии	Минимально рекомендуемая длительность тренинга по теме
1	Стратегическое и тактическое маркетинговое планирование	тренинг		2- 4 дня Длительность тренинга зависит от потребностей и целей компании, опыта работы ПМ
2	Планирование, организация и проведение цикловых совещаний для сотрудников внешней службы менеджерами отдела маркетинга	тренинг	Теория/практика в пропорции 40/60	2 дня
3	Особенности подготовки и проведения профессиональной презентации для менеджеров отдела маркетинга	тренинг	Для отработки навыков применяются разборы ситуаций, кейсы, презентации, работа в группах, видеоматериалы.	3 дня
4	Визит менеджера отдела маркетинга в регион. Принципы осуществления двойного визита менеджером отдела маркетинга	тренинг	Наполнение каждого тренинга зависит от потребностей компании.	1 день
5	Развитие ключевого клиента и лидеров мнений	тренинг	Возможно как разделение тренинга на части, так и совмещение, компоновка	2 дня
6	Планирование, организация и проведение мероприятий для клиентов	тренинг	блоков разных тренингов в один.	2 дня
7	Эффективный лонч фармпрепарата	тренинг		2 дня
8	Управление жизненным циклом продукта	тренинг		1,5 дня
9	Брэндинг фармпрепарата	тренинг		2 дня
10	Разработка позиционирования фармпрепарата	рабочий семинар	Теории тренинга - не более 5% времени.	1 день
11	Формирование портрета пациента. Обучение МТП работе с клиентом по портрету пациента.	рабочий семинар	Семинары состоят из кейсов, видео, задач в соответствии с потребностями компании-Заказчика.	1 день
12	Принципы разработки и создания промоматериалов	рабочий семинар	Форма работы - работа в группах, обсуждения.	1 день

Перечень тем тренингов для **сотрудников аптек**

	Название тренинга	Длительность тренинга по теме
1	"Практические аспекты применения эмоционального интеллекта в работе первостольника"	1 день
2	"Ассертивность и саморегуляция в коммуникациях с клиентом в работе первостольника"	1 день
3	"Эффективная работа с возражениями в аптеке"	1 день
4	"Эффективные продажи в аптеке"	1 день
5	Мерчандайзинг, как инструмент увеличения объёмов продаж в аптечном сегменте	1 день
6	Конфликты и возражения в аптеке, методы их преодоления.	2 дня
7	Клиент ориентированные продажи в аптечных сетях	2 дня

Тренинги для менеджеров по HR-тематике:

	Название тренинга	Длительность тренинга по теме
1	Оптимизация системы рекрутинга в фармацевтической компании	2 дня
2	Проведение эффективного интервью	1 день
3	Методика проведения интервью по компетенциям	1 день
4	Как стать классным рекрутером	2 дня
5	Executive Search - охота за головами	1 день
6	Продажи в рекрутинге	2 дня
7	Эффективный отбор кандидатов	1 день
8	Современные подходы к он-лайн оценке сотрудников	1 день
9	Автоматизированная оценка 360 градусов	1 день
10	Эффективные тесты для оценивания компетенций	1 день
11	Построение системы материального вознаграждения в компании	1 день
12	Эффективная мотивация команды	2 дня
13	Построение успешного HR-бренда организации	1 день

Тренинги для сотрудников медицинских клиник

	Название тренинга	Длительность тренинга по теме
1	Магия общения; Раппорт, как инструмент успешной сделки.	2 дня
2	Искусство телефонных продаж.	1 день
3	Искусство выступать публично.	2 дня
4	«Трудный пациент»	2 дня
5	Командообразование /Team-building+Sales skills/.	2 дня
7	Коммуникации менеджера или как управлять кем угодно и где угодно.	2 дня



*Мы обучаем ваших сотрудников для того, чтобы они
были способны на большее, чем то, что
они совершают сегодня!*

Контактная информация



www.pbds.com.ua

ignatenko.disc@gmail.com

[\(+38096\) 455-89-94](tel:+380964558994)



www.pharma-personnel.com.ua

office@ph-p.com.ua

Адрес: 02002, Киев, ул. Никольско-Слободская,
26, оф.180, 5-2 подъезд, 3 этаж,
[\(+38044\) 517-34-89](tel:+380445173489)

