

«ՎԱՃԱՌՔ ՀԱՆՈՒՆ ԱՌՈՂՋՈՒԹՅԱՆ» ԹԵՄԱՅՈՎ ԴԱՍԸՆԹԱՑԻ
Մայիսի 25-31-ը, 2026թ., շարունակաբար, ք.Երևան և/կամ առցանց
(«medics.am» հարթակ)

«ՄԵԴԻՔՍ ԷՅ ԵՄ» ՍՊԸ

- Թիրախային լսարան՝ դեղագետներ, դեղագործներ
- Մասնակիցների ակնկալվող թվաքանակ՝ մինչև 6 հոգի:
- մասնակիցներին շնորհել ՇՄՁ 13 տեսական և 7 գործնական կրեդիտ.
դասավանդող Սուրեն Բաղդասարյանին՝ ՇՄՁ 13 տեսական և 7 գործնական կրեդիտ
- Կոնտակտ 077977251

Օր 1՝ մայիսի 25	
2 ժամ	Դասախոսություն <ul style="list-style-type: none"> • Ինչպիսի՞ն պետք է լինի դեղատան աշխատակիցը • Վաճառք ուղղված դեպի հաճախորդ
1 ժամ	Գործնական աշխատանք Հաճախորդի պահանջմունքի բացահայտման գործնական կիրառում
Օր 2՝ մայիսի 26	
2 ժամ	Դասախոսություն <ul style="list-style-type: none"> • Հաճախորդների հոգետիպերը և նրանց հետ աշխատելու եղանակները • Արդյունավետ հաղորդակցման տեխնիկայի հիմունքներ • Հաղորդակցության խոսքային և ոչ խոսքային ձևեր
1 ժամ	Գործնական աշխատանք Հաճախորդների տարբեր հոգետիպերի հետ հաղորդակցման գործնական վարժություններ
Օր 3՝ մայիսի 27	
2 ժամ	Դասախոսություն <ul style="list-style-type: none"> • Դեղատնային խորհրդատվության հոգեբանությունը • Ակտիվ և պասիվ խորհրդատվություն • Գործարքի ճիշտ ավարտի կարևորությունը
1 ժամ	Գործնական աշխատանք Դեղատնային խորհրդատվության իրականացման սիմուլյացիոն վարժություններ (ակտիվ և պասիվ մոտեցումներ)
Օր 4՝ մայիսի 28	
2 ժամ	Դասախոսություն <ul style="list-style-type: none"> • Խորհրդատվության փուլերը և դրանց հաջորդականությունը • Հաճախորդի հետ կոնտակտ հաստատելու կարևորությունն ու ձևերը • Սպառողի առարկությունները հաղթահարելու տեխնիկան
1 ժամ	Գործնական աշխատանք Սպառողի առարկությունների հաղթահարման սիմուլյացիոն իրավիճակներ
Օր 5՝ մայիսի 29	

2 ժամ	Դասախոսություն <ul style="list-style-type: none"> • Վաճառքի ավարտի մեթոդները • Գործնական խորհուրդներ • Պահանջմունքի բացահայտման մեթոդները, տեխնիկա «СПИН» • Ապրանքի ներկայացում / СПВ-ի տեխնիկայի կիրառում
1 ժամ	Գործնական աշխատանք Հաճախորդի հետ արդյունավետ կոնտակտի հաստատման դերային խաղեր
Օր 6՝ մայիսի 30	
2 ժամ	Դասախոսություն <ul style="list-style-type: none"> • Ապրանքի ներկայացման մեթոդները / վաճառքի ձևերը • Up sell և cross sell իրականացման կանոնները
1 ժամ	Գործնական աշխատանք Ապրանքի ներկայացման և վաճառքի տեխնիկաների կիրառման գործնական վարժանքներ (СПВ, up-sell, cross-sell)
Օր 7՝ մայիսի 31	
1 ժամ	Դասախոսություն <ul style="list-style-type: none"> • Դեղագետ առաջնորդ • Ֆորմալ և ոչ ֆորմալ առաջնորդներ
1 ժամ	Գործնական աշխատանք Առաջնորդության հմտությունների զարգացման գործնական քննարկումներ և վարժանքներ

Դասավանդող՝ դեղագետ Սուրեն Բաղդասարյան: