



instytut  
projekt  
przedsiębiorczość

# oferta dotacyjna i szkoleniowa dla branży farmaceutycznej

Szanowni Państwo,

*z przyjemnością prezentujemy Państwu naszą ofertę szkoleń dedykowanych dla branży farmaceutycznej. Wierzymy, że nasze szkolenia nie tylko będą doskonałym wsparciem w rozwoju zawodowym, ale także umożliwią Państwu pozyskanie najnowszej wiedzy i umiejętności niezbędnych do osiągnięcia sukcesu w dynamicznym środowisku farmaceutycznym.*

*Nasza oferta wyróżnia się nie tylko wysoką jakością szkoleń, ale także możliwością dofinansowania nawet do 100%, co stanowi znaczące wsparcie dla Państwa firmy. Pragniemy być partnerem, który nie tylko dostarcza wartościowych szkoleń, ale także wspiera Państwa rozwój biznesowy.*

*Warto zaznaczyć, że nasze szkolenia posiadają patronat oraz są punktowane przez Okręgową Izbę Aptekarską w Warszawie, co potwierdza ich wysoką jakość oraz zgodność z obowiązującymi standardami branżowymi. Jest to dodatkowym atutem naszej oferty, który gwarantuje Państwu profesjonalne i uznane przez środowisko farmaceutyczne szkolenia.*

*Zapraszamy do zapoznania się z naszą szczegółową ofertą, która została starannie dostosowana do potrzeb branży farmaceutycznej. Jesteśmy przekonani, że znajdą Państwo w niej propozycje odpowiadające na najbardziej wymagające wyzwania stojące przed Państwa organizacją.*

*Z wyrazami szacunku,*

**Zespół**  
**Fundacji Instytut Projekt Przedsiębiorczość**

## Spis treści

1. Informacje o szkoleniach
2. Informacje ogólne o narzędziach wspierających szkolenia
3. Tematyczny podział szkoleń
4. Kadra szkoleniowa
5. Pomoc Instytutu w pozyskaniu i rozliczeniu dofinansowania
6. Kontakt



**dr Tomasz Kopczyński**  
Prezes Zarządu



**Mateusz Gołębiowski**  
Wiceprezes Zarządu



**Anna Białkowska**  
Dyrektor operacyjna

Instytut Projekt Przedsiębiorczość działa na rzecz budowania zrównoważonej i dynamicznej społeczności przedsiębiorczej, przyczyniając się do podnoszenia kompetencji, tworzenia nowych miejsc pracy, rozwijania przedsiębiorczości oraz promowania innowacyjności w biznesie. Instytut przeprowadził jak dotąd setki godzin szkoleniowych dla jednostek biznesowych wielu branż w tym dla kilkudziesięciu aptek.

### **Cele Instytutu:**

- Wspieranie przedsiębiorczości społecznej
- Rozwój kwalifikacji i kompetencji pracowników
- Rozwój umiejętności przedsiębiorczych
- Wsparcie innowacyjnych projektów
- Edukacja i świadomość przedsiębiorcza
- Partnerstwa i współpraca

## Ogólne informacje o szkoleniach

- Przedstawione poniżej propozycje szkoleniowe opierają się na szerokiej wiedzy zebranej przez nasz zespół, bogatym doświadczeniem praktycznym wszystkich prowadzących szkolenia oraz zaawansowanym narzędziom wspierającym proces szkoleniowy.
- Przedstawione w ofercie szkolenia mogą zostać w sposób indywidualny dopasowane pod naszych Klientów. Jesteśmy gotowi przygotować również inne propozycje tematyczne pod bardzo indywidualne potrzeby firm, dzięki bardzo szerokiej i doświadczonej kadrze szkoleniowej w całej Polsce.
- Zajmiemy się przygotowaniem pełnej dokumentacji projektowej, oznacza to, przygotowanie i złożenie wniosku o dofinansowanie oraz pomoc w rozliczeniu projektu szkoleniowego.
- W projektach szkoleniowych korzystamy z narzędzi i współpracy z poniższymi firmami:



## Ogólne informacje o wykorzystywanych narzędziach



Test Discovery Insight to narzędzie psychometryczne wykorzystywane do oceny osobowości i preferencji zachowania w kontekście zawodowym. Oto kilka cech charakterystycznych tego testu:

- Ocena preferencji zachowania: Test Discovery Insight analizuje różne aspekty zachowania, takie jak styl komunikacji, podejmowanie decyzji, rozwiązywanie problemów, oraz podejście do pracy w zespole.
- Podstawy teoretyczne: Test opiera się na teorii psychologii behawioralnej, biorąc pod uwagę różnorodne czynniki wpływające na zachowanie jednostki w środowisku zawodowym.
- Wszechstronność: Test Discovery Insight może być wykorzystywany w różnych kontekstach, takich jak rekrutacja, rozwój osobisty, budowanie efektywnych zespołów, czy też zarządzanie konfliktami.
- Indywidualne raporty: Po przeprowadzeniu testu, osoby badane otrzymują spersonalizowane raporty opisujące ich preferencje zachowania oraz sugerujące, w jaki sposób mogą wykorzystać te informacje w swojej pracy i rozwoju zawodowym.
- Wsparcie doradcze: Firma oferująca test Discovery Insight często zapewnia dodatkowe wsparcie doradcze, szkolenia lub coaching, które pomagają uczestnikom lepiej zrozumieć swoje wyniki i efektywniej wykorzystać je w praktyce.

W skrócie, test Discovery Insight stanowi narzędzie oceny preferencji zachowania w kontekście pracy, które może być używane do wspierania różnych procesów zarządzania zasobami ludzkimi oraz rozwoju osobistego i zawodowego.



Test Thomas International, znany również jako Thomas International Personal Profile Analysis (PPA), to narzędzie oceny osobowości i zachowania stosowane w kontekście zawodowym. Oto kilka cech charakterystycznych tego testu:

- Ocena osobowości: Test Thomas International ocenia różne aspekty osobowości, takie jak preferencje komunikacyjne, styl pracy, sposoby radzenia sobie ze stresem i podejmowania decyzji.
- Podstawy teoretyczne: Test opiera się na psychologii behawioralnej i teorii DISC (Dominance, Influence, Steadiness, Compliance), która analizuje cztery główne style zachowania.
- Wyniki związane z pracą: Test dostarcza informacji na temat sposobu, w jaki dana osoba funkcjonuje w kontekście zawodowym, co może być przydatne podczas procesu rekrutacji, oceny pracowników, czy też planowania rozwoju zawodowego.
- Praktyczne zastosowanie: Wyniki testu mogą być wykorzystane do identyfikacji mocnych i słabych stron kandydatów, lepszego dopasowania do określonych ról w organizacji, czy też wsparcia rozwoju liderów i zespołów.
- Dostępność raportów i wsparcia: Po przeprowadzeniu testu, osoby badane otrzymują raporty opisujące ich wyniki oraz zalecenia dotyczące dalszego rozwoju zawodowego. Dodatkowo, firmy mogą korzystać z konsultacji.

Podsumowując, test Thomas International stanowi narzędzie oceny osobowości i zachowania w kontekście pracy, które może być wykorzystywane w różnych obszarach zarządzania zasobami ludzkimi oraz rozwoju organizacyjnym.

## Ogólne informacje o wykorzystywanych narzędziach

### GALLUP

Test Gallupa stosuje różne testy i badania, ale jednym z ich najbardziej znanych narzędzi jest StrengthsFinder, również znany jako Clifton Strengths. Jest to test osobowości, który ma na celu odkrycie i zrozumienie naturalnych mocnych stron jednostki. Charakteryzuje się on następującymi cechami:

- Skupienie na mocnych stronach: Test Gallupa koncentruje się na identyfikacji i rozwijaniu mocnych stron danej osoby, zamiast skupiać się na deficytach.
- Unikalne wyniki: Każdy uczestnik testu otrzymuje zestaw pięciu głównych mocnych stron spośród 34 możliwych, co sprawia, że wyniki są indywidualne i unikatowe dla każdej osoby.
- Wykorzystanie w różnych kontekstach: Wyniki testu mogą być wykorzystane w różnych obszarach życia, takich jak kariera, edukacja, zarządzanie, i relacje międzyludzkie.
- Wsparcie rozwoju osobistego: Po zakończeniu testu, osoba może korzystać z dostępnych materiałów i zasobów, aby lepiej zrozumieć swoje mocne strony i jak efektywniej wykorzystać je w życiu codziennym.
- Poprawa samoświadomości: Test Gallupa pomaga ludziom lepiej zrozumieć siebie i swoje unikalne cechy, co może prowadzić do większej samoświadomości i skuteczności w osiągnięciu celów.

### RMP

Test Reiss Motivation Profile (RMP) to narzędzie psychometryczne opracowane przez psychologa Stevena Reissa, które służy do identyfikacji i analizy głównych motywacji jednostki. Oto kilka cech charakterystycznych tego testu:

- Ocena motywacji: Test RMP analizuje 16 fundamentalnych motywacji, które są uniwersalne dla ludzi na całym świecie, takie jak akceptacja, autonomia, ciekawość, ład, osiągnięcia czy relacje społeczne.
- Podstawy teoretyczne: Test opiera się na teorii motywacji Stevena Reissa, która zakłada, że ludzie mają różne priorytety i motywacje, które wpływają na ich zachowanie i decyzje.
- Indywidualne podejście: Test RMP bada indywidualne motywacje każdej osoby, zamiast zakładać, że wszyscy ludzie są motywowani w ten sam sposób.
- Zastosowanie w różnych kontekstach: Wyniki testu RMP mogą być wykorzystywane w różnych obszarach, takich jak zarządzanie zasobami ludzkimi, coaching, doradztwo zawodowe, czy też rozwój osobisty i zawodowy.
- Wsparcie dla rozwoju osobistego: Test RMP może pomóc osobom zrozumieć swoje motywacje i priorytety życiowe, co może prowadzić do lepszego dopasowania do pracy, lepszego zarządzania sobą i zwiększenia poczucia spełnienia.
- Spersonalizowane raporty: Po przeprowadzeniu testu, osoby badane otrzymują spersonalizowane raporty opisujące ich motywacje oraz sugerujące, w jaki sposób mogą wykorzystać te informacje w swoim życiu zawodowym i osobistym.

Podsumowując, test Reiss Motivation Profile jest narzędziem służącym do identyfikacji motywacji jednostki, co może być przydatne w różnych kontekstach, takich jak zarządzanie zasobami ludzkimi, coaching czy rozwój osobisty. Dzięki analizie motywacji, test ten pomaga lepiej zrozumieć siebie i efektywniej działać w życiu zawodowym i osobistym.

## Tematyczny podział szkoleń

### Szkolenia zarządcze i kierownicze

- Akademia menadżera apteki i sieci aptek
- Zarządzanie procesami w aptece
- Zarządzanie sprzedażą
- Zarządzanie magazynem
- Zarządzanie kategorią w aptece
- Prowadzenie zespołu pracowników apteki w oparciu o model Insights Discovery.
- Zarządzanie różnorodnością międzypokoleniową w zespołach farmaceutycznych
- Sposoby zwiększania obrotów i marż w aptece
- Kategoryzacja leków R X
- Audyt oceniający
- Jak być skutecznym liderem w aptece
- Udzielanie informacji zwrotnej
- Sztuka podejmowania decyzji
- Zarządzanie konfliktem
- Warsztat feedbacku
- Delegowanie uprawnień i odpowiedzialności
- Motywowanie i inspirowanie pracowników
- Prowadzenie trudnych rozmów z pracownikami
- Zarządzanie zespołem w oparciu o typy osobowości
- Ocenianie pracowników i udzielanie informacji zwrotnej
- Zarządzanie zmianą w firmie
- Zarządzanie pracownikami różnych pokoleń
- Komunikacja wewnątrz firmy między pracownikami
- Rekrutacja i selekcja pracowników
- Ocenianie pracowników
- Rozwój i szkolenia pracowników



## Tematyczny podział szkoleń

### Umiejętności społeczne pracowników

- Metody samorozwoju, samoedukacji, rozwoju osobistego
- Radzenie sobie ze stresem
- Metody rozwiązywania problemów
- Jak doskonalić komunikację z pacjentami i współpracownikami
- Zarządzanie czasem
- Wiedza o mózgu i jej znaczenie w podejmowaniu decyzji, budowaniu relacji z pacjentami
- Dbanie i kierowanie własnymi emocjami w środowisku pracy

### Sprzedaż i marketing

- Standard obsługi pacjenta
- Merchandising w aptece
- Techniki sprzedaży
- Negocjacje i wywieranie wpływu na pacjenta
- Zastosowanie social mediów w działalności apteki

### Szkolenia informatyczne

- Excel na każdym poziomie zaawansowania
- Praktyczne zastosowanie aplikacji Google

### Szkolenia - farmacja

- Prawo farmaceutyczne w praktyce
- Usługa Nowy Lek
- Przeglądy lekowe
- Opieka farmaceutyczna

## Tematyczny podział szkoleń

### **Drobne dolegliwości - konsultacje farmaceutyczne**

- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach modzeli, nagniotków, odcisków.
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach oparzeń chemicznych, słonecznych, termicznych.
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach ran i skaleczeń.
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z ukąszeniem komarów i innych owadów.
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z atopowym zapaleniem skóry.
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z bliznami.
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z brodawkami.
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z hemoroidami.
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z niewydolnością kończyn dolnych (żylaki).
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z aftami, pleśniawkami, owrzodzeniami jamy ustnej.
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z infekcjami bakteryjnymi, grzybiczymi skóry o niewielkim nasileniu.

## Tematyczny podział szkoleń

### **Drobne dolegliwości - konsultacje farmaceutyczne**

- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z zapaleniem skóry o niewielkim nasileniu.
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z infekcjami dróg rodnych kobiety
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z menopauzą
- Konsultacja farmaceutyczna w dolegliwościach związanych z infekcją dróg moczowych.

## Akademia współczesnego farmaceuty

**Cel szkolenia:** Akademia współczesnego farmaceuty to kompleksowe szkolenie przeznaczone dla pracowników aptek, którzy pragną poszerzyć swoją wiedzę, umiejętności oraz zdolności społeczne i interpersonalne, aby osiągnąć sukces w dynamicznym środowisku farmaceutycznym. Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników w metody i narzędzia niezbędne do skutecznego funkcjonowania w środowisku aptek, budowania pozytywnych relacji z pacjentami i zespołem oraz adaptacji do zmieniających się wymagań rynkowych.

**Liczba godzin:** 32 godziny – 8 modułów po 4 godziny.

**Kiedy:** Edycje Akademii będą odbywały się 2 razy w roku. Najbliższa edycja planowana jest na czerwiec 2024 a kolejna na wrzesień – październik 2024. Szkolenia będą się odbywały w 2 następujące po sobie weekendy.

**Forma szkoleń:** Hybrydowa – Minimum 16 godzin stacjonarnie.

**Cena:** 6400 zł brutto (możliwość uzyskania do 100% dofinansowania ze środków publicznych)

Każdy moduł składa się z 4 godzin zajęć, w trakcie których uczestnicy będą aktywnie uczestniczyć w wykładach, mini warsztatach oraz dyskusjach, aby jak najlepiej wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce aptecznej. Szkolenie "Akademia Współczesnego Farmaceuty" zapewnia kompleksowe przygotowanie do skutecznego działania w roli farmaceuty w dynamicznie rozwijającym się otoczeniu społeczno-biznesowym.

## Moduły szkoleniowe

### **Przepisy prawne w farmacji (z uwzględnieniem zmian)**

- Omówienie aktualnych przepisów prawa farmaceutycznego oraz najnowszych zmian legislacyjnych.
- Zapoznanie się z procedurami i obowiązkami wynikającymi z przepisów.

### **Marketing farmaceutyczny**

- Poznanie kluczowych i aktualnych koncepcji oraz metod marketingowych niezbędnych w funkcjonowaniu aptek.

### **Doskonalenie kompetencji osobowościowych nowoczesnego farmaceuty**

- Kompetencje niezbędne w dynamicznym środowisku farmaceutycznym aktualnie oraz kompetencje przyszłości.
- Kontrola emocji (stres, konflikty, asertywność) w codziennym funkcjonowaniu

### **Współpraca zespołowa w aptece**

- Rozwój umiejętności przywódczych i efektywna współpraca zespołu aptecznego
- Budowanie pozytywnej atmosfery pracy w zespole zróżnicowanym.

### **Obsługa pacjenta i opieka farmaceutyczna**

- Doskonalenie umiejętności komunikacyjnych i budowanie zaufania pacjentów.
- Świadczenie kompleksowej opieki farmaceutycznej i doradztwo zdrowotne.

### **Efektywność sprzedaży w aptece**

- Metody sprzedażowe i budowanie relacji z pacjentami.
- Doskonalenie umiejętności negocjacyjnych i promowanie produktów farmaceutycznych.

### **Zarządzanie finansami w aptece**

- Poznanie podstawowych zagadnień z zakresu zarządzania finansami apteki.
- Analiza wskaźników ekonomiczno-finansowych oraz optymalizacja kosztów.

### **Mapa trendów w przyszłości bliższej i dalszej**

- Świat kryzysów zdrowotnych.
- Nowe kierunki i rozwój tendencji światowych determinujący funkcjonowanie biznesu .

## Kadra szkoleniowa

**Prof. dr hab. Henryk Mruk** – emerytowany profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. W latach 2002 – 2014 pracował także na Wydziale Nauk o Zdrowiu Uniwersytetu Medycznego w Poznaniu. Opublikował kilka prac zwartych oraz kilkadziesiąt artykułów z zakresu zachowań pacjentów, marketingowego zarządzania apteką, przywództwa oraz strategii marketingowych. Wielokrotnie występował na konferencjach poświęconych tematyce zdrowia, zachowań pacjentów, znaczenia neuronauki oraz ekonomii behawioralnej w odniesieniu do zarządzania podmiotami sfery zdrowia. Nadal współpracuje z Uniwersytetem Medycznym w Poznaniu oraz z Uniwersytetem Medycznym w Gdańsku, z wydziałami farmaceutycznymi. Aktualnie jest zatrudniony na pełnym etacie w Wyższej Szkole Zarządzania i Psychologii w Poznaniu.

**Prof. dr hab. Adam Szymaniak** - kierownik trzech studiów podyplomowych na UAM w Poznaniu: Coachingu, Zarządzania Zasobami Ludzkimi, Zamówień Publicznych. Absolwent Executive MBA SGH w Warszawie. Ekspert oceny wniosków w 51 projektach finansowanych ze środków unijnych, budżetu centralnego, budżetu województwa, budżetu uczelni wyższej. Project manager - kierownik 38 projektów, główny koordynator i wykonawca w 12 projektach. Szkoleniowiec (ponad 4 000 godzin szkoleniowych dla klientów z branż: produkcja, finanse, media, FMCG, turystyka, nowe technologie oraz dla administracji państwowej i samorządowej). Pracuje z kadrą menedżerską, pracownikami liniowymi, urzędnikami administracji państwowej i samorządowej, przedstawicielami wolnych zawodów, młodzieżą ze szkół średnich. W ostatnich latach specjalizuje się w szkoleniach i pracy projektowej dla pracowników ochrony zdrowia oraz firm farmaceutycznych. Zrealizował kilkadziesiąt projektów szkoleniowych dla kadry menadżerskiej dużych szpitali i klinik. Obszary interwencji: wzrost efektywności komunikacji medycznej, team building, komunikacja interpersonalna, sztuka feedbacku w placówkach medycznych i farmaceutycznych. Implementacja do organizacji (ochrony zdrowia i farmaceutycznych) narzędzia zwiększające efektywność osobistą. Certyfikowany coach ICF. Licencjonowany trener Insights Discovery i FRIS. Certyfikacje zarządzania projektami: Prince2, Ten Step i Scrum. Otrzymał 9 nagród rektorskich (UAM w Poznaniu) za wyróżniające osiągnięcia dydaktyczne. Najlepszy dydaktyk grupy Wyższe Szkoły Bankowe.

**Łukasz Nowak** - Magister farmacji, absolwent Wydziału Farmacji Uniwersytetu Medycznego w Poznaniu, konsultant, trener i coach, ale przede wszystkim czynny zawodowo farmaceuta, kierownik apteki. Od ponad 19 lat działa w sektorze farmaceutycznym/medycznym. Doświadczenie w zarządzaniu sprzedażą w środowisku farmaceutycznym zdobył pracując między innymi w Glaxo Smith Kline, koordynował również rozwój i odpowiadał za sprzedaż dwóch topowych sieci aptecznych, pomaga w reaktywacji aptek, wyprowadził wiele z nich ze stanu zapaści finansowej i doprowadził do kilkukrotnego zwiększenia zysków. W jego doświadczeniu wyróżnić można m. in. takie stanowiska jak specjalista w dziale rejestracji oraz dziale transferów, koordynator ds. rozwoju sieci aptek, manager działu sprzedaży czy dyrektor regionalny sprzedaży. Aktualnie doradza w zakresie zarządzania sprzedażą na rynku farmaceutycznym/medycznym, wdrażania i stosowania systemów motywacyjnych, zarządzania kategorią, zakupami i magazynem, ekspansji i reaktywacji aptek. Doświadczony także w coachingu farmaceutów i osób kierujących aptekami, ponadto jest autorem wielu publikacji w czołowych pismach branżowych oraz autorem wielu planów naprawczych poprawiających pozycję aptek na lokalnych rynkach.

## Kadra szkoleniowa

**dr Tomasz Kopczyński** - ekspert w zakresie zarządzania zespołami, projektami, leadershipu, zarządzania zmianami. Kieruje oraz uczestniczy w projektach biznesowych w całej Polsce oraz prowadzi dziesiątki szkoleń. Przez kilka lat związany był z międzynarodową firmą doradczą, gdzie kierował dużymi projektami biznesowymi w Polsce. Aktualnie prezes Zarządu Instytutu Projekt Przedsiębiorczość wspierającego przedsiębiorstwa w Polsce w zakresie rozwoju i przedsiębiorczości. Prowadzi projekty, szkolenia i wykłady w całej Polsce (przeprowadził kilkaset szkoleń) z zakresu zarządzania. Współpracuje indywidualnie z kadrami menedżerską wielu firm. Jest certyfikowanym ekspertem w zakresie zarządzania projektami oraz w zakresie przeprowadzania analizy profilu osobowego metodą Thomas International (Thomas International, s Personal Profile Analysis – PPA oraz RMP - Reiss Motivation Profile). W 2016 roku został Prelegentem Roku wg Project Management Institute (PMI). Jako prezes „Instytutu Projekt Przedsiębiorczość” koordynuje projekty doradcze dla przedsiębiorstw małych i średnich w Polsce. Przeprowadził ponad 300 godzin szkoleń i doradztwa dla podmiotów ekonomii społecznej. Od ponad 25 lat wykładowca kursów MBA i podyplomowych. Jest autorem i współautorem kilkudziesięciu artykułów i czterech książek dotyczących zarządzania.

**Mateusz Gołębiowski** – ekspert w zakresie biznesplanowania, pozyskiwania funduszy i zarządzania strategicznego. Trener i doradca personalny i biznesowy. Absolwent studiów MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym, gdzie swoją pracę dyplomową pisał o strategii wejścia na przedsiębiorstwa rynek. Jest certyfikowanym ekspertem w zakresie zarządzania projektami oraz w zakresie przeprowadzania analizy profilu osobowego metodą Thomas International (Insights Discovery Profile, Thomas International Personal Profile Analysis – PPA oraz RMP - Reiss Motivation Profile). Prowadził lub współprowadził kilkadziesiąt projektów dotacyjnych ze środków strukturalnych Unii Europejskiej min. dla Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Wiceprezes „Instytutu Projekt Przedsiębiorczość”

**dr Anna Piekarczyk** - ekspert w zakresie zarządzania zespołami, zasobami ludzkimi oraz procesami wewnętrznymi w organizacji. Prowadzi i przygotowuje szkolenia, warsztaty i wykłady w całej Polsce dla biznesu z zakresu zarządzania. Aktualnie zajmuje się prowadzeniem projektów międzynarodowych w Instytucie Projekt Przedsiębiorczość. Przez kilka lat związana z firmą doradczą realizującą projekty doradcze dla przedsiębiorstw różnych branż. Przez ponad 20 lat wykładowca, adiunkt w Katedrze Systemów i Technik Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Od kilku lat współpracuje z Europejską Wyższą Szkołą Ekonomiczną w Berlinie (ESCP-EAP Europäische Wirtschaftshochschule) m.in. prowadząc wykłady gościnne oraz projekty badawcze. Jest autorem i współautorem ponad 40 artykułów i referatów dotyczących współczesnych koncepcji zarządzania. Współautorka książki „Myślenie sieciowe. Teoria i praktyka” przedstawiającej interesujący instrument rozwiązywania problemów ekonomicznych i zarządczych.

## Kadra szkoleniowa

**Monika Szudrowicz** - Posiada ponad 25 letnie doświadczenie w sprzedaży; (FMCG, FASHION, RTV/AGD, obecnie FARMACJA); 20lat doświadczenia w zarządzaniu i budowaniu zespołów (rekrutacja, standaryzacja pracy, mentoring, rozwój, szkolenia); Zarządzała.: działem szkoleń i zespołem Visual Merchandiserów, Doradców Klienta oraz Kierownikami działów; współpracowała z firmami zewnętrznymi- negocjowanie umów, warunków współpracy, ofert, komunikacja z Klientem). Zajmuje się projektowaniem i wdrażaniem standardów, tworzeniem nowych struktur, projektami audytowymi i liftingowymi. Ma doświadczenie w organizowaniu dużych konferencji i eventów.



## **Pomoc Instytutu w pozyskaniu i rozliczeniu dotacji na szkolenie**

Można uzyskać do 100% dofinansowania ze środków krajowych i unijnych do szkoleń i kursów dla pracowników. Każdej aptece chcącej wziąć udział w szkoleniach oferujemy pełne wsparcie w pozyskaniu i rozliczeniu dotacji szkoleniowej.

W szczególności w:

- Dobraniu dotacji pod przedsiębiorstwo
- Profesjonalne przygotowanie wniosku
- Stałą opiekę ze strony FIPP
- Realizację najwyższej jakości szkoleń we współpracy z OIA w Warszawie
- Rozliczenie dotacji
- Ewaluacja procesu dotacyjno - szkoleniowego

# skontaktuj się z nami!



**Dariusz Kaczmarek**  
Dyrektor sprzedaży

dariusz.kaczmarek@fipp.com.pl  
+48 572 591 210



**Szymon Podoba**  
Doradca sprzedaży

szymon.podoba@fipp.com.pl  
+48 662 852 011

