



fol. Ludmiła Miłrego

## Poziom motywacji

Rozmowa z Pawłem Ciąpałą, dyrektorem sprzedaży firmy Polpharma SA

**Skąd pomysł, aby firma farmaceutyczna uruchamiała program studiów dla swoich pracowników?**

Nastąpiła era nadmiaru produktów podobnych do siebie, w których klient będzie mógł wybierać. W takim otoczeniu o sukcesie firmy będzie decydować najlepszy przedstawiciel; posiadający najlepszą wiedzę, silnie zmotywowany do pracy. Warto podkreślić, że wizerunek firmy na rynku tworzy przede wszystkim regionalny przedstawiciel medyczny. Dlatego przez wielu uważany jest za najważniejszą osobę w całej firmie.

**Jednak w powszechnej opinii obraz przedstawicieli jest pejoratywny – mają oni zachęcać do kupna produktu za wszelką cenę.**

Niedawno przeprowadziliśmy wśród lekarzy kompleksowe badania oceny działań sprzedażo-

wych firm farmaceutycznych. Z tych badań wynika, że ok. 90 proc. informacji o lekach uzyskuje się od przedstawicieli. Rzeczywiście dobry przedstawiciel jest partnerem w leczeniu dla wybranego środowiska medycznego. Partnerem, na którego można liczyć. Warto podkreślić, że w wielu firmach przedstawiciel handlowy nazywany jest specjalistą ds. informacji naukowej, bo taka jest jego rzeczywista rola.

**Nie ma jednak obawy, że wykształcicie profesjonalistów w zbyt wąskim zakresie?**

Jeżeli firma szkoli tylko w dziedzinie sprzedaży leków, to jest to rzeczywiście wąski horyzont działania, a przede wszystkim myślenia. Jeśli jednak myślimy o rozwoju medycyny i partnerstwa z lekarzami, to wykształcimy człowieka, który reprezentując Polpharmę, będzie aktywnie współpracować przy podnoszeniu jakości leczenia w regionie.

Chcemy rzeczywiście brać aktywny udział w rozwoju medycyny w naszym kraju.

### **Kto może zostać przedstawicielem waszej firmy?**

Jednym z obligatoryjnych warunków pracy w Polpharmie jest ukończenie wyższych studiów. Bardzo cenimy kandydatów o silnych osobowościach, ludzi z pasją. Wspólnym celem jest zbudowanie najsilniejszego zespołu sprzedaży na rynku. W efekcie pracują dla nas dynamiczni, młodzi i świetnie wykształceni absolwenci kierunków ści-

wg nas unikatowy na rynku: najlepsza wiedza podana w najciekawszy sposób przez najlepszych wykładowców w jednej z najlepszych szkół. Wyodrębniającą się grupę ok. 50 naszych przedstawicieli chcemy przygotować w ciągu 2 lat do rozumienia biznesu farmaceutycznego. Skutkiem ma być wzrost efektywności działania całej firmy.

### **Ale tego można nauczyć się na studiach prowadzonych przez dziesiątki szkół wyższych.**

Specyfika naszego programu polega na tym, że został on *skrojony pod biznes farmaceutyczny*. Zawiera on

## ” 90 proc. informacji o lekach lekarze uzyskują od przedstawicieli firm farmaceutycznych ”

słych i humanistycznych. Mamy z czego wybierać, bo na jedno miejsce zgłasza się do 100 chętnych.

### **Skoro wybieracie najlepszych, to po co jeszcze studia podyplomowe?**

Kluczowe cechy idealnego przedstawiciela to wiedza oraz wysoki poziom motywacji. Szukając metod, które pozwalają rzeczywiście rozwijać (nie mówię o kilkudniowych szkoleniach), trzeba było opracować program długofalowy, który będzie zawierał w sobie najlepszy ładunek wiedzy oraz wyjątkowe elementy motywacyjne. Dlatego wraz z dr. Tomaszem Siemiątkowskim ze Szkoły Głównej Handlowej stworzyliśmy program, który jest

problematykę regulacji prawnych rynku farmaceutycznego, marketingu farmaceutycznego, zarządzania zasobami ludzkimi, negocjacji i inne, które pozwalają rozwijać umiejętności pracy na rynku farmaceutycznym. Co ważne, zaprosiliśmy do współpracy najlepszych wykładowców dostępnych w kraju. Wielkie firmy farmaceutyczne na świecie szkołą swoich pracowników na wielu płaszczyznach. Korzystając z najlepszych przykładów, Polpharma chce budować najlepszy wzorzec na naszym rynku – stąd pomysł studiów podyplomowych. A inwestycja w rzeczywistą edukację swoich pracowników jest najlepszą inwestycją na rynku.

Rozmawiał JM

### **Podyplomowe Studium Biznesu Farmaceutycznego POLPHARMA**

- Celem studiów jest przekazanie słuchaczom – osobom działającym w szeroko pojętym sektorze farmaceutycznym – kompleksowej i wieloaspektowo poszerzonej wiedzy menedżerskiej z zakresu zarządzania (strategicznego i operacyjnego), marketingu, finansów, prawa, rachunkowości, logistyki oraz kierowania ludźmi, co umożliwi im swobodne pełnienie wszelkich funkcji menedżerskich oraz wykonywanie związanych z tym zadań w nowoczesnych przedsiębiorstwach działających w warunkach gospodarki konkurencyjnej.
- Wykładowcami są renomowani pracownicy naukowo-dydaktyczni oraz wybitni praktycy ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Uniwersytetu Jagiellońskiego, Uniwersytetu Łódzkiego, Głównego Inspektoratu Farmaceutycznego, Ministerstwa Zdrowia oraz Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej.
- Program studiów obejmuje 10 bloków tematycznych:
  - Prawo działalności gospodarczej (16 godz.)
  - Zarządzanie przedsiębiorstwem (38 godz.)
  - Finanse przedsiębiorstwa (36 godz.)
  - Rachunkowość przedsiębiorstwa (16 godz.)
  - Regulacje prawne sektora farmaceutycznego (22 godz.)
  - Marketing (30 godz.)
  - Kierowanie ludźmi i zarządzanie zasobami ludzkimi (20 godz.)
  - Zarządzanie logistyczne (12 godz.)
  - Negocjacje biznesowe (12 godz.)
  - Jednostka służby zdrowia jako kontrahent firmy farmaceutycznej (8 godz.)
- Studium trwa 2 semestry, a jego kolejne edycje uruchamiane są zawsze w semestrze zimowym. Zajęcia rozpoczynają się w październiku danego roku i kończą w czerwcu następnego roku. Zajęcia odbywają się raz lub 2 razy w miesiącu, w soboty i niedziele.