



Академия Фарма Консалтинга

**5 НОВЫХ УНИВЕРСАЛЬНЫХ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ  
ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ  
ФАРМКОМПАНИЙ – 2025**



Академия Фарма Консалтинга



## ЕВГЕНИЙ ВАНЕТИК

Бизнес-тренер методолог, к.м.н., MBA

- Преподаватель Академии Фарма Консалтинга
- Управляющий партнер MAINTRAIN, руководитель направления «Фармацевтика и здравоохранение»
- Преподаватель программы MBA Pharma Академии PwC
- Преподаватель Школы развития карьеры в фармбизнесе
- Спикер Российского Общества Знание
- Приглашённый спикер Университета Правительства Москвы
- Сертифицированный тренер проекта Leadership Development

# 1

## СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ НЕМАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ

Параметр тренинга	Описание
Целевая группа	без ограничений
Формат	онлайн, 3 модуля по 3 час. или очно 1,5 дня
Количество участников	до 12 чел.
Цели и задачи тренинга	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Познакомиться с современными подходами к нематериальной мотивации</li><li>▪ Научиться подбирать методы мотивации в зависимости от выполняемых сотрудником типов задач</li><li>▪ Научиться определять мотивационный статус сотрудника и выработать алгоритм формирования оптимального мотивационного статуса</li><li>▪ Научиться оценивать барьеры, препятствующие высокой мотивации сотрудников</li></ul>

# 2

## стратегическое мышление линейного менеджера

Параметр тренинга	Описание
Формат	онлайн, 3 модуля по 3 час. или очно 1,5 дня
Целевая группа	Региональные менеджеры
Количество участников	до 12
Цели и задачи тренинга	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Показать место стратегического видения в рамках реализации регионального бизнес-плана</li><li>▪ Достичь понимания, как стратегические цели компании трансформируются в региональную стратегию и давать это понимание команде</li><li>▪ Освоить практики и технологии, которые позволяют увидеть нюансы в текущей информации, смотреть на привычные вещи под новым углом, предвидеть результаты своей деятельности по управлению бизнесом на территории</li></ul>

# 3

## выстраивание доверительных отношений

Параметр тренинга	Описание
Формат	онлайн, 1 модуль 3 час.
Количество участников	до 12
Цели и задачи тренинга	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Выявить составляющие доверительных отношений с коллегами, подчиненными, руководителями</li><li>▪ Изучить инструменты создания доверительных отношений</li><li>▪ Рассмотреть основные ошибки, которые мы совершаем при формировании доверительных отношений</li></ul>

# 4

## КАК СПРАВИТЬСЯ С ДЕМОТИВИРОВАННЫМИ СОТРУДНИКАМИ

Параметр тренинга	Описание
Формат	онлайн, 1 модуль 3 час.
Целевая аудитория	Региональные менеджеры
Количество участников	до 12
Цели и задачи тренинга	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Рассмотреть внешние и внутренние факторы демотивации, примеры нежелательного поведения сотрудников</li><li>▪ Приобрести навыки диагностики причин демотивации</li><li>▪ Научиться противостоять манипуляциям со стороны сотрудников</li><li>▪ Научиться принимать меры по восстановлению мотивации</li></ul>

# 5

## управление ответственностью

Параметр тренинга	Описание
Целевая группа	без ограничений
Формат	онлайн, 3 модуля по 3 час. или очно 1,5 дня
Количество участников	до 12
Цели и задачи тренинга	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Определить грань между сотрудником, которому ничего нельзя доверить, и ответственным сотрудником</li><li>▪ Познакомиться с 4 я компонентами личной ответственности, рассмотреть поведенческие индикаторы ответственного сотрудника, сформировать</li><li>▪ чек листы для личного пользования</li><li>▪ Рассмотреть методы управления ответственностью сотрудников (блок для руководителей)</li></ul>

# Академия Фарма Консалтинга

Успешные проекты в 40+  
фармкомпаниях, аптечных  
сетях и фармдистрибьютерах

Обучение на практических  
кейсах

Эксперты с опытом работы в  
отрасли от 10 лет

Адаптивные форматы  
обучения: онлайн/офлайн

Сертификаты при  
прохождении тренинга



PHARMACA.RU

info@pharmaca.ru

+7 985 382 67 94