

حلقة الوصل بين شركات الأدوية والدكتور أو الصيدلى هو الميديكال ريب بتاريخ ٢٠٢٣/٣/٩

أكثر حد لازم يبقى عنده معلومات عن أحدث الأدوية اللي صنعتها الشركة وإيه الميزة اللي ضاقتها الشركة ف المنتج الجديد بالإضافة لدا ف المفروض يبقى عارف عن تركيب الدوا وأعراضه الجانبية والجرعة والسعر marketing بس علشان يبقى شاطر في مجال ال لازم يبقى عنده مهارات كتير زي مهارات الإقناع والتفاوض وازاي يقدر يقنع اللي قدامه بالمنتج بتاعه ومهارات التواصل مع الاخرين واتخاذ القرارات وغيره كتير وده موضوع السيشن اللي بيقدمها مركز الخدمة العامة بكلية الصيدلة جامعة المنوفية يحاضرها واحد من أهم الدكاترة المتميزين جدا فى المجال دا د /ممدوح حرب مدير قطاع التدريب بشركة ايبىكو للأدوية لو مهتم بالمجال دا فاحنا مستنينك يومى الأحد والاثنين القادم ١٢، ١٣ /٣ الساعة ١٢ م ف قاعة السمينار بالدور الثانى علوى في مبنى كلية صيدلة جامعة المنوفية الحضور مجاناً للطلاب والخريجين

DR.
MAMDOUH HARB

**Decision Making
Negotiation & Persuasion
Skills**

12 MAR - 12:00 PM
13 MAR - 12:00 PM