

MIRACLE Academy

قال تعالى (يزفج الله الذين آمنوا منكم والذين أوتوا العلم درجات)

تفريغ التسويق
رميلتكم نهى الزبود



لجان الشفعات

□ رح نبليش معكم اول اشى شو الهدف من تحليل الامتحان

1. مشان نعمل تطوير
2. اذا في أخطاء بالدراسة حتى نراجع نفسنا ونعدلها
3. نقار اخطاءنا بأخطاء الاخرين
4. تثبيت المعلومة
5. لحتي يكون في standard يكون اعلى من slandered المتبوع المنظومة الي نشتغل فيها

مثال: عندك هدف يكون بر الوالدين ولكن بينك وبين الله اعلى . ولما تدرس كذلك

□ السبب الجوهرى هووووو..... المقارنة بالمحيط الي انت فيه

كلنا رابعه نفس المواد/ العبء الدراسي :/ الامتحانات في كثير تشابه بالظروف المحيطة وتشابهه بالزمان والمكان والهدف انه نقارن فرصه الأداء بأداء الاخرين وبعطيها وسط وسيط منوال وكل علامه اكم طالب جابها الهدف من المنحنى :لحتي يحكم الدكتور على سلوك الشعبة مقارنه مع الدفع السابقة

ويعلمنا مهارات التفكير والحكم والتقييم على الأشياء(لازم نبني معايير التقييم بعدين نعطي الحكم على الاشياء*)
مثال(☹) : على الاكل مالح مش مالح زاكي او لا مستوي لا

- رح نبش بالنص الثاني من المحاضرة الا وهو pharmaceutical marketing
- الي موجود بأغلب الجامعات لان المحتوى النظري سهل
- حكيينا قبل عن mini MPA لمدرء الشركات انهم ك concept theory يكونوا فاهمين السلايدات ولكن كتطبيق عملي ما يعرفو
- الأصل بشركات الأدوية الي تحترم حالها يجي marketing بعد sales هو الأساس لازم يكون في خبره نوعيه تقريبا 4-5 اشهر بالسيلز

➤ رح نحكي عن شغلات مش موجوده بالسلايدات وركز عليها الدكتور ::: هسا يختلف marketing الي نؤخذه عن general يعني لما عملوا موضوع المسارات اخر فصل طلبوا دكاترة الاقتصاد انهم يدرسوا ماده marketing ولكن في فرق لما بدك تعمل تسويق للأدوية عن الملابس /السيارات ولكن اهم فرق هو (the best answer) هو لما بدى اعمل quantity for swat بعمل دعاية multi layer مثلا لما نشترى اواعي مين يشترى طبعا احنا الي يشترى بيت سيارة طيب الدكتور هو الي يستخدم الدواء ... لا

□ احنا نعمل marketing للدكتور لأنه الي يصرف الدواء

❖ في عن بال marketing فرق واضح بين customer
consumer

Consumer

هو الي يستخدم
الدواء فعليا الي
يكون بالعادة
المريض

customer

هو الي احنا بنزوره
عشان نعمله دعاية او
توعيه او ترويج

هل الي وصف الدواء عمل دعاية مباشره للمريض؟؟؟ طبعا لا

- ❑ في عنا اشفي اشمه 4% (ممنوع نعمل عليه دعاية وممنوع نحكي للمريض مباشره عنه لازم بس الدكتور او الصيدلاني او اطراف أخرى مثل المراكز الطبية الصحية شركات التأمين وزاره الصحة يحكي عنه)
- ❑ 16% اكيد سمعتو فيه بالصيدلية عن نسبة الضريبة) هاي عن المكملات الغذائية ممكن عادي نحكي للمريض واصلا تنباع بالمولات وخارج الصيدلية)

➤ هسا promotion الي هو الترويج للأدوية لمين يصير

1. government (وزاره الصحة .FDA)

2. Formulary (معناها بهاد المحتوى انه الدوا داخل على التأمين) (الأدوية الي تعتمدھا

institution كدواء معتمد سواء كانت وزاره صحه مجموعه سلاسل صيدليه)

➤ طيب قبل هسا اكيد عمرنا سمعنا انه هاد الدوا مثلا مش داخل على التأمين non formulary

➤ الصيدلاني والتأمين يعتبر customer

➤ هاي مع السلايد الي قبل تعتبر اهم فرق

في فرق ثاني جوهرى حتى نقدر نفهم مهنة الصيدلة اكثر

طيب هسا هل في أي سلعه بالعالم سعره موحد بين جميع health care providers ؟؟؟؟؟ للإجابة

اقرأ المزيد.....

هسا للأدوية مثلا يكون موحد ليش ادخل على كل صيدليه بتلاقي سعر الدوا محطوط على العلبة

ولكن اشى غير الأدوية يختلف من محل للثاني

الي يقدر يعمل pharmaceutical marketing يقدر يعمل أي marketing والعكس غير صحيح

في غلط بالأردن شاسع او نقدر نحكي فش تعاريف كافيه فيما يخص sub agent >>> oldest >>>> distributed

هسا نسمع عن مستودع وكيل و سب ايجينت
يعني الاغلب يلخبط بيسي الوكيل مستودع والعكس السلسلة الصحيحة

❖ يمنع أي شركة ادويه تباع ادويتها في الأردن الا من خلال وجود وكيل محلي حتى الشركات المحلية كذلك

❖ الوكيل بحكم التعليمات وقانون الاعلام الدوائي وقانون التنظيمات لتسعير الأدوية
تسعير الأدوية مهاره نوعيه (جايه بالامتحان لأنها مش بالسلايدات)

➤ **الوكيل (agent):** هو الي يكون ما خذ وكالة التسويق داخل الأردن بالعادة الوكيل والمستودع يكونوا نفسه (هاد بالأردن) ولكن مش شرط يمكن يكون ما خذ الوكالة وموزع الدوا على اكثر من مستودع

➤ **(distributor) (sub agent) الموزع:** زي حليف عنا بالجامعة (ما فهمت شو حكو الطلاب)
✓ شو الفرق بين الوكيل=المستودع: هاد يوزع أصناف هو مأخذ وكالتهم (هو الي مسموح له يتصرف بالتعاملات الرسمية داخل الأردن باسم الشركة)
✓ Sub: يوخذ من مستودعات مختلفة وبيبع منه للصيديات مثل عنا بالأردن (الشرايعة ابن خلدون)

بالنسبة لتسعير الادويه بالأردن عنا النظام نظام مرتب (عليهم سؤال بالامتحان)

نلجأ لاربع طرق حتى يحصل المواطن على الدواء بارخص سعر

1. ان يكون سعر الدواء بالأردن نفس سعر الدواء ببلد المنشأ او اقل

2. نؤخذ متوسط السعار ل 17 دوله قريبه من الأردن من حيث الاقتصاد ونؤخذ ارخص 3 دول ونعمل متوسط حسابي

الهم

3. يكون بالسعوديه سعر ارخص من الأردن ينول سعره زي سعره بالسعوديه بسبب الاتفاقيات

4. اذا قدم صاحب الطلب سعر ارخص من سعر الطلب

يعني اذا اجا واحد يبيع دوا وحكا انه سعره بالبلد المنشأ دينار و سعره الوسيط بين الدول 90 قرش وبالسعوديه 80

قرش يعني لغايه الان سعره 80 قرش اجا وحكالنا بدي اقدمه بالأردن بسعر 10 قروش

الادويه المحليه يتم تسعيرهم 80 بالميه من البديل الأول والثاني 75 بالميه لحد ما يوصل 55%

مش متأكد الدكتور من الأرقام

الماركيتنغ يقوم على حرف P

- ✓ PRODUCT
- ✓ Price
- ✓ Place
- ✓ Promotion

في ناس تفكر انه الماريكيتنغ هو الدعايه والاعلان نفسه وهاد غلط انما يشمل
promotion

في عنا أدوات التحليل الي هم
□ swat (strength. weakness) هذول عوامل داخليه يعني داخل الشركه او المنظمه
بالوقت الحالي
□ عوامل التحديات وفرص النجاح هي عوامل خارجيه
كل منظمه عمل لازم يكون الها تحليلات
وهذول ينفعو personal and professional وهذول مهمات جدا
في قصه حاليا في مره فعاليه بنقابه الزرقاء اجا نقيب صيدلة وشارك طلاب سنه خامسه
كان يحكيلهم لازم تعتمدوا على حالكم مش على الجامعة وتشتغلو على swat فحاكلهم طالب
هاد لمحو الأميه احنا نوخذ advice swat هاد مشروح بفيديوهات