



# LỊCH ĐÀO TẠO

( Từ ngày **26/10/2011** đến **15/11/2011** )

**Thời gian học :** Buổi sáng từ **8h00** đến **11h30**; Buổi chiều từ **13h30** đến **17h00**.

TT	NỘI DUNG CHUYÊN ĐỀ	THỜI GIAN	GIẢNG VIÊN	GHI CHÚ
<b>I</b>	<b>PHẦN I</b>	<b>(04 Tiết)</b> <b>26/10(chiều)</b>	<b>Cn. Lê Quang Việt</b>	
1	<b>Chuyên đề 1 :</b> <i>Khái quát mô hình tổ chức và hoạt động của BIDIPHAR</i>			
2	<b>Chuyên đề 2 :</b> <i>Nội quy, quy chế của Công ty. Tính pháp lý của Chi nhánh trực thuộc</i>			
3	<b>Chuyên đề 3 :</b> <i>Nghĩa vụ, quyền lợi và cơ hội thăng tiến khi làm việc tại Bidiphar</i>			
<b>II</b>	<b>PHẦN II</b>	<b>(08 Tiết)</b> <b>27/10</b>	<b>DsCKI. Tạ Thị Thúy Hương</b>	
1	<b>Chuyên đề 1:</b> <i>Hệ thống quản lý chất lượng</i>			
2	<b>Chuyên đề 2:</b> <i>Giới thiệu về sơ đồ sản xuất các dạng bào chế của công ty</i>			
3	<b>Chuyên đề 3:</b> <i>Danh mục sản phẩm của công ty theo nhóm trị liệu bao gồm các thông tin: STT, Tên sản phẩm, Hoạt chất/ Nồng độ, hàm lượng, Qui cách đóng gói</i>			
4	<b>Chuyên đề 4:</b> <i>Sơ bộ về nguyên tắc Thực hành tốt phân phối thuốc: giới thiệu về những qui định chung, các nguyên tắc cơ bản của GDP, Hướng dẫn thực hiện GDP</i>			
<b>III</b>	<b>PHẦN III</b>			
	<i>Kiến thức cơ bản về Marketing, bán hàng</i>	<b>(24 Tiết)</b> <b>28/10-30/10</b>	<b>Giảng viên Trường ĐH Quy Nhơn</b>	
<b>IV</b>	<b>PHẦN IV</b>	<b>(16 Tiết)</b>	<b>Ds.CKI Huỳnh Ngọc Bạch</b>	

		31/10-01/11	Phượng	
1	<b>Chuyên đề 1:</b> <b><i>Kỹ năng bán hàng</i></b>			
	Tổng quan về hoạt động bán hàng ( Phần 1 )			
	Kỹ năng bán hàng			
	Một số tình huống thường gặp khi liên hệ khách hàng			
	Một số nét về thị trường dược phẩm Việt Nam hiện nay			
2	<b>Chuyên đề 2:</b> <b><i>Giới thiệu hệ thống phân phối của Bidiphar</i></b>			
	Giới thiệu sơ đồ tổ chức hệ thống phân phối của Bidiphar			
	Hoạt động kinh doanh của Bidiphar			
	Quy trình xử lý đơn hàng và mối quan hệ của nhân viên thị trường với công ty			
	Các yêu cầu của nhân viên thị trường của Bidiphar			
3	<b>Chuyên đề 3:</b> <b><i>Kiến thức bán hàng vào thị trường điều trị</i></b>	(04 Tiết) 02/11	Ds. Nguyễn Ngọc Dũng	
	Tổng quan về hoạt động bán hàng ( Phần 2 )			
	Đặc thù khi bán hàng tại thị trường điều trị và một số kỹ năng cần thiết của nhân viên bán hàng			
	Giới thiệu một số quy trình bán hàng cơ bản			
V	<b>PHẦN V</b>	(08 Tiết) 03/11	Ds. CKI Nguyễn Văn Cảnh	
1	<b>Chuyên đề 1:</b> <b><i>Tổng quan về marketing</i></b>			
	Khái niệm marketing			
	Mục tiêu, chức năng của marketing			
2	<b>Chuyên đề 2:</b> <b><i>Marketing dược phẩm</i></b>			
	Chính sách sản phẩm			
	Chính sách giá			
	Chính sách phân phối			
	Chính sách xúc tiến và hỗ trợ kinh doanh			
	Cạnh tranh			

<b>VI</b>	<b>PHẦN VI</b>	<b>(08 Tiết) 05/11</b>	<b>Cn. Nguyễn Thị Mai Hoa</b>	
1	<b>Chuyên đề 1:</b> <i>Gới thiệu sơ bộ về bộ máy kế toán của công ty</i>			
2	<b>Chuyên đề 2:</b> <i>TK sử dụng hạch toán phụ thuộc tại chi nhánh</i>			
3	<b>Chuyên đề 3:</b> <i>Phương pháp hạch toán kế toán tại chi nhánh</i>			
	Quy trình hạch toán nhập xuất hàng hóa			
	Quy trình hạch toán vốn bằng tiền			
	Quy trình hạch toán và quản lý TSCĐ			
	Quy trình hạch toán phải thu khách hàng			
	Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng			
	Quy trình hạch toán chi phí và quản lý chi phí bán hàng			
	Kế toán thuế GTGT			
	Hệ thống báo cáo tài chính			
4	<b>Chuyên đề 4:</b> <i>Một số phương pháp thanh toán theo quy chế</i>			
	Thanh toán lương			
	Thanh toán chi phí bán hàng			
	Thanh toán các khoản chi phí theo các chương trình bán hàng.			
	Các chính sách hỗ trợ thị trường tự do.			
5	<b>Chuyên đề 5:</b> <i>Một số văn bản cần tham khảo</i>			
<b>VII</b>	<b>PHẦN VII</b>		<b>Ds.CKI Huỳnh Ngọc Bạch Phương</b>	
	<b>Đi thực tế và viết bài thu hoạch</b>			
	Mô hình Nhà thuốc bán lẻ GPP (Quy Nhơn)	<b>(02 ngày) 07/11-08/11</b>	Ds. Hồ Thị Tú Anh	
	Hoạt động kinh doanh, bảo quản thuốc (Kho) tại TT cung ứng thuốc Quy Nhơn và Chi nhánh Bidiphar Tuy Phước	<b>(03 ngày) 09/11-11/11</b>	Ds. Lê Văn Tòa	
<b>VIII</b>	<b>Thi kiểm tra và đánh giá kết quả đào tạo</b>	<b>(02 ngày) 14/11-15/11</b>		