



# KSA Diploma

Keys of Sales Achievement

بدايتك لاحتراف البيع

تبدأ من فارماكاديمي

✓ دبلومة KSA من فارماكاديمي مصممة خصيصاً لزيادة مبيعاتك في صيدليات المملكة.

✓ هتتعلم فيها مهارات البيع، إقناع العميل، والـ Cross-Selling باحتراف.

✓ محتوى تطبيقي واقعي مبني على خبرة ومصمم خصيصاً للسوق السعودي.

## دبلومة البيع الأقوى

## للصيدلية

بالمملكة العربية السعودية

- ✓ الدبلومة مصممة خصيصاً لزيادة المبيعات في الصيدليات داخل المملكة.
- ✓ يُقدّم الدبلومة مدربون على درجة عالية من العلم والخبرة.
- ✓ تهتم بتطوير مهارات البيع والإقناع لدى الصيدلي.
- ✓ يتم رصد جميع نقاط Cross-Selling للحالات المختلفة.
- ✓ المحتوى بالكامل تطبيقي ومبني على توضيح نقاط البيع لكل منتج.
- ✓ متوفر Handouts للمحتوى بالكامل بصيغة PDF قابلة للطباعة.
- ✓ يتم تقديم الدبلومة أونلاين على مدار 6 شهور متواصلة.

كل هذا يُقدّم  
فقط بـ 200 ريال



Pharmacist, Dr.

**Dhshan Hassan Dhshan**

**Pharmacology and OTC Trainer**

CEO and Founder of PharmAcademy

### Biography

- ✓ Writer & Editor at Pharma Guide Science 2011.
- ✓ Video Presenter at Pharma Tube Science 2011.
- ✓ Community Pharmacist at One of Biggest Pharmacy in Egypt.
- ✓ Scientific Office Manager at One of Biggest Chains in Egypt.
- ✓ Pharmacology Trainer at One of Biggest Academies in Egypt.
- ✓ Training of Trainers (TOT) Certified.
- ✓ Master Degree of Pharmacology  
B.Sc. (2013), T.O.T (2020), M.Sc. (2025)

### Main Topics

- ✓ General Supplements.
- ✓ Baby Nutrition and Baby Care.
- ✓ Pharmaco\$elling (Cross-Selling) of GIT.
- ✓ Pharmaco\$elling (Cross-Selling) of Respiratory.
- ✓ Pharmaco\$elling (Cross-Selling) of Genitourinary.
- ✓ Pharmaco\$elling (Cross-Selling) of Musculoskeletal.
- ✓ Pharmaco\$elling (Cross-Selling) of Cardiovascular.
- ✓ Antibiotic Summary.



Pharmacist, Ph.D.

## Dr. Ebrahim Abolmagd

**Business, Management & Interpersonal Skills Trainer**

CO-Founder and Manager of PharmAcademy

### Biography

- ✓ Staff member (Ph.D.) at Faculty of Pharmacy Al-Azhar University.
- ✓ Corporate Trainer for Business, Management & Soft Skills.
- ✓ Freelance Soft skills and Personality Development Trainer.
- ✓ HR Recruitment Specialist (2013-2015).
- ✓ Worked at Nahdi Medical Company “KSA” (2011-2012).

B.Sc. (2009), T.O.T (2014), M.Sc. (2016), Ph.D. (2018) and MBA ( 2021)

### Main Topics

- ✓ All Pharmacy Business Skills
- ✓ Communication Skills.
- ✓ Selling Skills.
- ✓ Dispensing Protocols
- ✓ Customer Relationship Management (CRM)
- ✓ Business Loyalty
- ✓ Leadership and Teamwork
- ✓ Pharmacy Management Tips

Pharmacist, Dr.

**Essam Shouman**

**Cosmeceutical Trainer**

Trainer at PharmAcademy

### Biography

- ✓ Graduated from college of pharmacy, October 6 University (2002)
- ✓ Worked at Al Osra pharmacies, one of the most premiere chains in Jeddah, Saudi Arabia (2005 - 2020)
- ✓ Created my first YouTube channel specializing in cosmeceutical products, skin and hair care (2014 - Now).
- ✓ Online cosmeceutical trainer (2018 - NOW).

### Main Topics

- ✓ Skin/hair anatomy and life cycle.
- ✓ Skin/hair problems.
- ✓ Strategies for skin/hair care and cure.
- ✓ Body problems and body care.
- ✓ Cosmo\$elling (Cross-Selling) of skin/body/hair.
- ✓ All cosmetics brands.

Pharmacist, Dr.

**Hussein Lutfi Hussein**

**Pharmacology and OTC Trainer**

Trainer at PharmAcademy

### Biography

- ✓ Pharmacy Manager at Mohamed Salah Chain Pharmacies.
- ✓ Pharmacy Manager at Nahdi Medical Company "KSA".
- ✓ Board Certified Pharmacotherapy Specialist (BCPS).
- ✓ Diabetic Specialist Certified from Joslin Diabetes Center.
- ✓ Video Presenter at Octopus Pharmacist.

### Main Topics

- ✓ Cross-Selling in Dermatology (Dermato\$elling).
- ✓ Weight Control.
- ✓ Ophthalmology.
- ✓ Women Health.
- ✓ Pharmaco\$elling (Cross-Selling) of Diabetes.
- ✓ Pharmaco\$elling (Cross-Selling) of Thyroid diseases.

## Content & Schedule

| Day | Course              | Topic                     | Instructors              |
|-----|---------------------|---------------------------|--------------------------|
| 01  | Orientation         | Diploma Orientation       | Dr. Ibrahim / Dr. Dhshan |
| 02  | General Supplements | Brain-focused Supplements | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 03  |                     | Fat-soluble Vitamins      | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 04  |                     | Water-soluble Vitamins    | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 05  |                     | Mineral Supplementation   | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 06  |                     | Multivitamins of Choice   | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 07  | Business Skills     | Communication Skills      | Dr. Ibrahim Abolmagd     |
| 08  |                     | Selling Skills            | Dr. Ibrahim Abolmagd     |
| 09  | Dermato\$elling     | Dermato\$elling; Part 1   | Dr. Hussein Soltan       |
| 10  |                     | Dermato\$elling; Part 2   | Dr. Hussein Soltan       |

## Content & Schedule

| Day | Course                | Topic                                  | Instructors          |
|-----|-----------------------|----------------------------------------|----------------------|
| 11  | Dermato\$elling       | Dermato\$elling; Part 3                | Dr. Hussein Soltan   |
| 12  | Cosmo\$elling of Skin | Cosmo\$elling of Skin Basics; Part 1   | Dr. Essam Shouman    |
| 13  |                       | Cosmo\$elling of Skin Basics; Part 2   | Dr. Essam Shouman    |
| 14  |                       | Cosmo\$elling of Skin Basics; Part 3   | Dr. Essam Shouman    |
| 15  |                       | Cosmo\$elling of Skin Basics; Part 4   | Dr. Essam Shouman    |
| 16  |                       | Cosmo\$elling of Skin Basics; Part 5   | Dr. Essam Shouman    |
| 17  | Business Skills       | Dispensing Protocols                   | Dr. Ibrahim Abolmagd |
| 18  |                       | Customer Relationship Management (CRM) | Dr. Ibrahim Abolmagd |
| 19  | Dermato\$elling       | Dermato\$elling; Part 4                | Dr. Hussein Soltan   |
| 20  |                       | Dermato\$elling; Part 5                | Dr. Hussein Soltan   |

## Content & Schedule

| Day | Course                  | Topic                           | Instructors              |
|-----|-------------------------|---------------------------------|--------------------------|
| 21  | Dermato\$elling         | Dermato\$elling; Part 6         | Dr. Hussein Soltan       |
| 22  | Baby Nutrition          | Baby Nutrition and Care; Part 1 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 23  |                         | Baby Nutrition and Care; Part 2 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 24  | Cosmo\$elling of Skin   | Cosmo\$elling of Skin; Part 1   | Dr. Essam Shouman        |
| 25  |                         | Cosmo\$elling of Skin; Part 2   | Dr. Essam Shouman        |
| 26  |                         | Cosmo\$elling of Skin; Part 3   | Dr. Essam Shouman        |
| 27  |                         | Cosmo\$elling of Skin; Part 4   | Dr. Essam Shouman        |
| 28  |                         | Cosmo\$elling of Skin; Part 5   | Dr. Essam Shouman        |
| 29  | Pharmaco\$elling of GIT | Pharmaco\$elling of GIT; Part 1 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 30  |                         | Pharmaco\$elling of GIT; Part 2 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |

## Content & Schedule

| Day | Course                          | Topic                                    | Instructors              |
|-----|---------------------------------|------------------------------------------|--------------------------|
| 31  | Pharmaco\$elling of GIT         | Pharmaco\$elling of GIT; Part 3          | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 32  |                                 | Pharmaco\$elling of GIT; Part 4          | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 33  | Business Skills                 | Business Loyalty                         | Dr. Ibrahim Abolmagd     |
| 34  |                                 | Leadership and Teamwork                  | Dr. Ibrahim Abolmagd     |
| 35  | Dermato\$elling                 | Dermato\$elling; Part 7                  | Dr. Hussein Soltan       |
| 36  |                                 | Dermato\$elling; Part 8                  | Dr. Hussein Soltan       |
| 37  |                                 | Dermato\$elling; Part 9                  | Dr. Hussein Soltan       |
| 38  | Pharmaco\$elling of Respiratory | Pharmaco\$elling of Respiratory - Part 1 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 39  |                                 | Pharmaco\$elling of Respiratory - Part 2 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 40  |                                 | Pharmaco\$elling of Respiratory - Part 3 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |

## Content & Schedule

| Day | Course                          | Topic                                    | Instructors              |
|-----|---------------------------------|------------------------------------------|--------------------------|
| 41  | Pharmaco\$elling of Respiratory | Pharmaco\$elling of Respiratory - Part 4 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 42  | Dermato\$elling                 | Dermato\$elling; Part 10                 | Dr. Hussein Soltan       |
| 43  |                                 | Dermato\$elling; Part 11                 | Dr. Hussein Soltan       |
| 44  |                                 | Dermato\$elling; Part 12                 | Dr. Hussein Soltan       |
| 45  | Cosmo\$elling of Body           | Cosmo\$elling of Body; Part 1            | Dr. Essam Shouman        |
| 46  |                                 | Cosmo\$elling of Body; Part 2            | Dr. Essam Shouman        |
| 47  |                                 | Cosmo\$elling of Body; Part 3            | Dr. Essam Shouman        |
| 48  |                                 | Cosmo\$elling of Body; Part 4            | Dr. Essam Shouman        |
| 49  | Weight Control                  | Weight Control; Part 1                   | Dr. Hussein Soltan       |
| 50  |                                 | Weight Control; Part 2                   | Dr. Hussein Soltan       |

## Content & Schedule

| Day | Course                          | Topic                                   | Instructors              |
|-----|---------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------|
| 51  | Weight Control                  | Weight Control; Part 3                  | Dr. Hussein Soltan       |
| 52  | Pharmacology of Genitourinary   | Pharmacology of Genitourinary; Part 1   | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 53  |                                 | Pharmacology of Genitourinary; Part 2   | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 54  |                                 | Pharmacology of Genitourinary; Part 3   | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 55  | Ophthalmology                   | Ophthalmology; Part 1                   | Dr. Hussein Soltan       |
| 56  |                                 | Ophthalmology; Part 2                   | Dr. Hussein Soltan       |
| 57  |                                 | Ophthalmology; Part 3                   | Dr. Hussein Soltan       |
| 58  | Pharmacology of Musculoskeletal | Pharmacology of Musculoskeletal; Part 1 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 59  |                                 | Pharmacology of Musculoskeletal; Part 2 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 60  |                                 | Pharmacology of Musculoskeletal; Part 3 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |

## Content & Schedule

| Day | Course                                  | Topic                              | Instructors              |
|-----|-----------------------------------------|------------------------------------|--------------------------|
| 61  | Cosmo\$elling of Hair                   | Cosmo\$elling of Hair; Part 1      | Dr. Essam Shouman        |
| 62  |                                         | Cosmo\$elling of Hair; Part 2      | Dr. Essam Shouman        |
| 63  |                                         | Cosmo\$elling of Hair; Part 3      | Dr. Essam Shouman        |
| 64  |                                         | Cosmo\$elling of Hair; Part 4      | Dr. Essam Shouman        |
| 65  |                                         | Cosmo\$elling of Hair; Part 5      | Dr. Essam Shouman        |
| 66  |                                         | Cosmo\$elling of Hair; Part 6      | Dr. Essam Shouman        |
| 67  | Pharmaco\$elling of Infectious Diseases | Antibiotic Summary                 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 68  |                                         | Common Infectious Diseases; Part 1 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 69  |                                         | Common Infectious Diseases; Part 2 | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 70  | Women Health                            | Women Health; Part 1               | Dr. Hussein Soltan       |

## Content & Schedule

| Day | Course                               | Topic                                | Instructors              |
|-----|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------|
| 71  | Women Health                         | Women Health; Part 2                 | Dr. Hussein Soltan       |
| 72  | Pharmaco\$elling of Chronic Diseases | Pharmaco\$elling of Cardio           | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 73  |                                      | Pharmaco\$elling of Diabetes         | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 74  |                                      | Pharmaco\$elling of Thyroid diseases | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 75  | Management                           | Pharmacy Management                  | Dr. Ibrahim Abolmagd     |
| 76  | Pharmaco\$elling                     | Specialized Preferred list; Pharma   | Dr. Dhshan Hassan Dhshan |
| 77  | Cosmo\$elling                        | Specialized Preferred list; Cosmo    | Dr. Essam Shouman        |

# أسباب تجعلك تختار KSA Diploma من فارماكاديمي

# 5

## 01 المدربين

تتعاون فارماكاديمي مع مدربين يمتلكون خبرات علمية وعملية واسعة في مجالات تخصصهم. يُقدّم هذه الدبلومة:

- د. دهشان حسن دهشان، بخبرة تتجاوز 10 أعوام في تدريب علم الدواء و .OTC.
- د. إبراهيم أبو المجد، بخبرة تتجاوز 10 سنوات في تطوير المهارات الشخصية والإدارية.
- د. عصام شومان، بخبرة تتجاوز 15 عامًا في تدريب مستحضرات التجميل.
- د. حسين سلطان، بخبرة تتجاوز 20 عامًا في العمل بأكبر صيدليات المملكة العربية السعودية.

## 04 الصلاحية

تتوفر الدبلومة بفترة صلاحية مرنة، تبدأ من عام وتصل إلى عامين من تاريخ الاشتراك، ما يتيح للمشارك مراجعة المحتوى بشكل مستمر خلال هذه المدة.

## 02 المحتوى والتحديثات

من أبرز مميزات الدبلومة هو المحتوى التدريبي الواقعي، والمركّز بشكل كبير على نقاط البيع، كما انه يتم إجراء تحديثات دورية للمحتوى لضمان أفضل نسخة تدريبية، وذلك بناءً على تحليل ردود أفعال المشاركين واحتياجاتهم التدريبية.

## 03 التشغيل

فارماكاديمي هي منصة تعليمية أونلاين متكاملة، تمتاز بسهولة الاستخدام عبر تطبيقها المطور، بدءًا من الاشتراك، مرورًا بالتدريب والمتابعة، وحتى استلام الشهادة.

## 05 القيمة

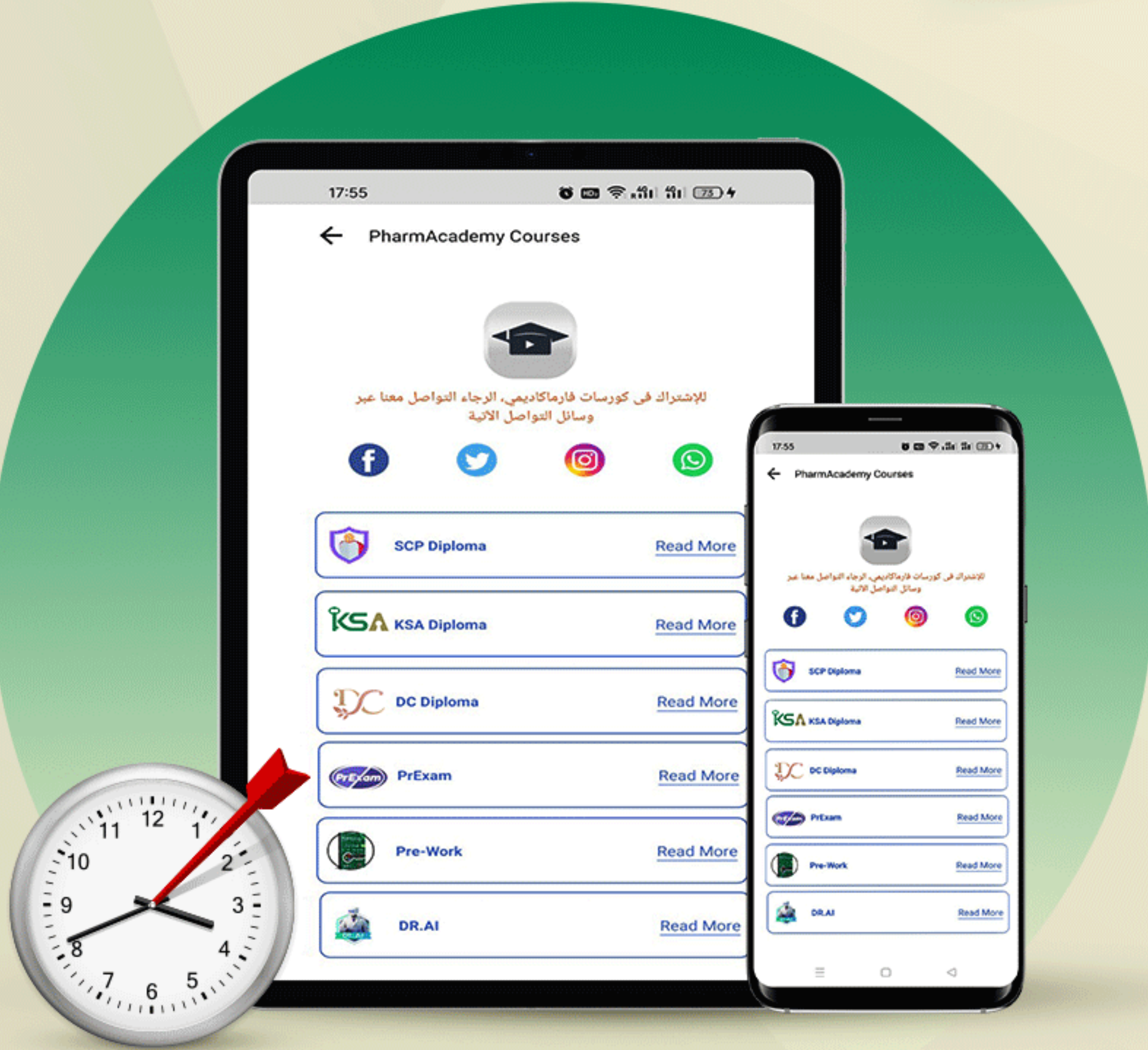
دبلومات فارماكاديمي مصممة لتكون في متناول الجميع، حيث يتم تسعيرها بما يوازن بين التكلفة وهامش الربح، مع التأكيد على أن الفائدة العلمية تفوق بكثير القيمة المادية المدفوعة.



## Plans and Pricing

|                                                                                                          | Online                              |              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|--------------|
|                                                                                                          | Mekfi / مَكْفِي                     | Kafu / كَفُو |
|  Full Content           | Full Diploma Content                |              |
|  Course Time           | 6 Months                            |              |
|  WhatsApp Group       | Special Group (Administrative Only) |              |
|  Handout              | Content Available as PDF Files      |              |
|  Certificate          | Soft Copy                           |              |
|  Content Availability | 1 Year                              | 2 Years      |

## متطلبات الحجز



✓ جهاز موبايل أو تابلت (بنظام Android أو IOS).

✓ يتم أولاً تجربة التطبيق على هاتفك، وبعد نجاح التجربة يتم تأكيد الحجز.

✓ تُرسل البيانات التالية كتابياً في رسالة على رقم الواتساب **+2 011 22 444 347**

1) الاسم الثلاثي باللغة الإنجليزية بدقة (كما تحب أن يظهر في الشهادة).

2) رقم الهاتف المفعّل عليه تطبيق واتساب الخاص بك.

3) صورة من شهادة التخرج أو كارنيه النقابة أو تصريح مزاولة المهنة او كارنية الجامعة للطلاب من الفرقة الرابعة او الخامسة فقط (هذا الشرط ضروري لإثبات أنك صيدلي).

4) تحديد الباقية التي ترغب في الاشتراك بها.

✓ يُشترط أن تكون سرعة الإنترنت أعلى من 5 ميجابايت لمشاهدة الفيديوهات بجودة عالية.

✓ يتم الحجز في أقرب مجموعة متاحة، وليس شرطاً أن تبدأ في نفس شهر الحجز، لأن الحجز يتم حسب أسبقية تسجيل البيانات

## Notes

المحتوى والفيديوهات محمية ضد برامج التسجيل، ولا يعمل التطبيق في حال وجود أي برنامج تسجيل على الهاتف.

في حالة محاولة تسجيل الفيديوهات أو الحصول عليها بأي وسيلة بهدف النشر، سيتم إلغاء الاشتراك مباشرة دون استرداد قيمة الكورس، مع اتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة.

تشغيل الفيديوهات متاح أونلاين، كما يمكن تحميلها على هاتفك (بنظام Android أو IOS) لمشاهدتها أوفلاين بدون إنترنت.

يتم فتح فيديو جديد على التطبيق يومًا بعد يوم، وتظل الفيديوهات متاحة بعد فتحها ولا تختفي، طالما أن الحساب مفعل وفقًا لصلاحيه الباقية.

الحصول على الشهادة يتطلب اجتياز الامتحان النهائي بنجاح.



شكرًا  
thanks