Moderne Fortbildungen **für den Erfolg Ihrer Apotheke**

INHOUSE SEMINARE

Seit **40** Jahren

Bewährte Qualität in der Apotheken-Fortbildung

Thomae akademie → Opella.+ Academy

INHOUSE-SEMINARE

Management

Liebe Apothekenleitung,

mit der Inhouse-Seminarbroschüre bietet die Akademie Ihnen eine individuelle Fortbildungsmöglichkeit für Sie persönlich und Ihr Team an.

Wo könnten Sie und Ihr Team sich besser fortbilden als direkt in Ihrer Apotheke?

Die Vorteile: Sie befinden sich in Ihrem gewohnten Umfeld, sparen Zeit und Reisekosten zum Seminarort und bieten ein Event, das die Motivation und den Erfolg des gesamten Teams stärkt. In unseren Inhouse-Seminaren kommen unsere erfahrenen Referent*innen direkt zu Ihnen in die Apotheke und arbeiten gemeinsam mit Ihnen an Ihrem Wunschthema. **Praxisnah, speziell auf Ihre Wünsche ausgerichtet – und direkt umsetzbar.**

Die Referent*innen der Akademie konzipieren die jeweiligen Module speziell für die Bedürfnisse in Ihrer Apotheke und erarbeiten so ein Training mit dem größtmöglichen Nutzen für Sie und Ihr Team. Dazu bieten wir Ihnen eine individuelle Vorabbesprechung mit dem/der Referent*in an, in dem Sie Ihre Wünsche einbringen können und den/die Referent*in kennenlernen, ob er/sie zu Ihnen und Ihrem Team passt.

Wie auch immer Sie sich entscheiden: Alle Inhouse-Seminare der Akademie sind ein Gewinn.

Viel Freude mit Ihrer individuellen Weiterbildung wünscht Ihnen

Ihr Team der Opella Academy

Individuelle Inhouse-Seminare: Fortbildung nach Maß

Diese Fragestellungen haben Sie auch schon einmal beschäftigt?

- Unverständnis der GH-Konditionen?
- Meine BWA-Daten – mein Zahlendschungel!
- Misserfolge im Apotheken-Marketing?
- Probleme beim Führen?
- Missgunst im Team?
- Sinkende Barkörbe?
- Keine Lust mehr an Apothekenführung?
- Zukunftsängste?
- Stress ohne Ende?
- Kein Verständnis für BWL-Grundbegriffe?
- Controlling – nicht Kontrolle!

Bei uns bekommen Sie schnelle und direkte Hilfe bei:

#Führungsproblemen
#Marketingsorgen
#Empfehlungsverweigerung
#BWL-Hürden und
#vielen weiteren Themen

Erstgespräch unter: **069 305 88127**

Wir sind gerne für Sie da



Laura Termöllen

Telefon: 069 305 88127
E-Mail: Laura.Termoellen@sanofi.com



Carl Ulrich Henneberg

Telefon: 069 305 37402
E-Mail: carlulrich.henneberg@sanofi.com

Die Vorteile von Inhouse-Schulungen auf einen Blick?

- Die Intensität und Länge der Inhouse-Angebote bestimmen Sie ganz nach Bedarf.
- Klären Sie Herausforderungen und offene Fragen vor Ort in einer entspannten Atmosphäre. Und am Ende sind alle Teammitglieder auf demselben Stand.
- Die Inhalte der Weiterbildung lassen sich an den Kenntnisstand Ihres Teams und an spezifische Gegebenheiten anpassen. So ziehen Sie einen maximalen Nutzen aus der Weiterbildung.

Rechnen, planen und Ertragspotenziale voll ausschöpfen

Gezielte betriebswirtschaftliche Beratung

Jede Apotheke ist anders. Diese Tatsache kommt gerade auch bei der Analyse der betriebswirtschaftlichen Daten auf. Oft gibt es verschiedene Informationsinseln wie Buchhaltung, Datenkasse und Warenwirtschaft, die nicht miteinander verknüpft sind – und es so schwierig machen, den richtigen Kurs zu bestimmen und ein sinnvolles Planungs- und Kontrollsystem zu installieren.

Bereiten Sie mit einem Experten Ihre individuellen Zahlen auf und entwickeln Sie mit ihm ein System, mit dem Sie optimal entscheiden und reagieren können.

Inhalte im Überblick

- Individuelle Analyse und Beratung auf Grundlage Ihrer betriebswirtschaftlichen Daten
- Einrichten einer betriebswirtschaftlichen Auswertung als Instrument der Apothekenleitung
- Überprüfen des Rohertrags und der Ertragspotenziale
- Einrichten eines Planungs- und Kontrollsystems (Apothekencontrolling)
- Kontrolle und Analyse der aktuellen Großhandelsrechnungen
- Entwicklung eines maßgeschneiderten Excel-Tools für die künftige Kontrolle und Schulung der Apothekenmitarbeiter/-innen

Seminarnutzen für Ihre Apotheke

- Transparenz Ihrer betriebswirtschaftlichen Apothekendaten
- Aufdecken von Wirtschaftlichkeitsreserven
- Entwicklung eines Planungstools, mit dem Sie optimal und erfolgreich navigieren

Dauer: 1 Tag (6 Std.)

Methode: Einzelberatung, Analyse der eigenen apothekenspezifischen Daten (u.a. Excel)

Die Sortimentspolitik Ihrer Apotheke optimieren und Ertragspotenziale voll ausschöpfen

Gezielte Beratung zur ertragsorientierten Sicht- und Freiwahlgestaltung

Anhand Ihrer Platzierung in Sicht- und Freiwahl schauen wir gemeinsam, ob dort die „richtigen“ Produkte stehen oder ob sich in Automat oder Schubladen noch „Schätzchen“ verbergen. Dazu nutzen wir Daten aus Ihrem Warenwirtschaftssystem, um einfach einen Überblick zu bekommen, wo sich der Ertrag und Umsatz pro Regalmeter noch optimieren lässt.

Inhalte im Überblick

- Individuelle Analyse und Beratung auf Grundlage Ihrer Lagerwirtschafts-Daten
- Überprüfen des Rohertrags und der Ertragspotenziale
- Instrument zum vergleichenden Rechnen des Rohertrags von Produkten innerhalb einer OTC-Indikation
  oder zwischen verschiedenen Freiwahlsortimenten
- Sicht- und Freiwahl nach den erarbeiteten Kriterien

Seminarnutzen für Ihre Apotheke

- Transparenz Ihrer betriebswirtschaftlichen Apothekendaten
- Aufdecken von Ertragspotentialen
- Entwicklung eines Planungstools, mit dem Sie zukünftig Ihre Sortimentspolitik optimal und erfolgreich steuern können

Dauer: 1 Tag (6 Std.)

Methode: Einzelberatung, Analyse der eigenen apothekenspezifischen Daten (u.a. Excel)

INHOUSE-SEMINARE

Management

Talente erkennen, fördern und optimal einsetzen

Strategische Teamentwicklung

Die Mitarbeiter bestmöglich einzusetzen ist eine der Kernaufgaben von Führungskräften. Darüber hinaus ist es für die Apothekenleitung auch wichtig die eigenen Stärken genau zu kennen, damit sie erfolgsorientiert handeln kann. In diesem Workshop erfahren Mitarbeiter*innen und Apothekenleiter*innen, wo ihre individuelles Potenzial liegt. Das stärkt die Motivation und Leistungsbereitschaft. Sie entwickeln die Maßnahmen zur stategischen Teamentwicklung.

Inhalte im Überblick

- Persönliche Mind Codex®-Analyse in der App
- Führungscoaching mit Stärken- und Schwächen-Analyse
- Individuelles Einzelcoaching mit jedem Teammitglied
- Entwicklung strategischer Maßnahmen zur systematischen Teamentwicklung
- Ressourcenorientierter Team-Potenzialcheck
- Feedback- und Optimierungsgespräche

Seminarnutzen für Ihre Apotheke

- Als Führungskraft den eigenen Arbeits- und Kommunikationsstil kennen
- Für mehr Verständnis und Wertschätzung innerhalb des Teams
- Mitarbeitermotivation und Bindung stärken
- Arbeits- und Kommunikationsstile im Team erkennen und sinnvoll nutzen
- Optimaler Einsatz von Mitarbeiter*innen in den Arbeitsprozess nach Talent

Dauer: 1 Seminartag (6 Std.) oder zweistündiges Abendseminar mit anschließendem Seminartag von 9 – 13 Uhr

Methode: digitale Selbstanalyse, persönliche Rückmeldungs- und Entwicklungsgespräche

Mitarbeitertalente erkennen und gezielt einsetzen

Mind Codex®-Talent-Check

Schnell und online – ob in der Apotheke oder zuhause – erfahren, was die eigenen Stärken sind, welche persönlichen Werte Sie vertreten, wie man dieses optimal im Berufsalltag einsetzt und welche Schwächen man beachten sollte. Die Mind Codex®-Methode macht es möglich. Die Ergebnisse Ihrer Potenzialanalyse erhalten Sie digital. Eine optimale Möglichkeit, sich als Chefin oder Chef besser kennenzulernen, aber auch Mitarbeiter-Talente schneller zu erkennen und optimal einzusetzen.

Inhalte im Überblick

- Mind Codex®-Analyse mittels digitalem Fragebogen
- Ermitteln persönlicher Stärken und Schwächen und deren Bedeutung für den Berufsalltag
- Persönliche Auswertung
- Online-Feedbackgespräch mit der Trainerin

Seminarnutzen für Ihre Apotheke

- Unterstützung bei der Personalauswahl
- Übersichtliche Testergebnisse
- Konkrete, handlungsorientierte Wege zur Ausschöpfung des eigenen Potenzials
- Neue Möglichkeiten für eine verbesserte Führungsqualität
- Fokus auf persönliche Stärken
- Gesteigertes Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen
- Die Ergebnisse lassen sich sofort in Ihrer Apotheke anwenden

Dauer: 30 – 40 Minuten
(Online von Ihrem Computer aus)

Methode: Online-Test zur Potenzialanalyse inklusive persönlichem 30 – 40-minütigem Feedbackgespräch

Digitales Marketing

Digitales Marketing und KI für die Apotheke

In Deutschland nutzen 91,4 Prozent der Menschen das Internet, fast jeder hat ein Smartphone. Die Frage, ob wir das Internet zu Werbezwecken einsetzen, ist längst obsolet. Heute geht es nur noch darum, WIE wir online erfolgreich Marketing für die Apotheke machen.

Inhalte im Überblick

- Was bringt online am meisten: Webseite, Social Media, Blog?
- Die beste Webseite für meine Apotheke
- Suchmaschinenoptimierung: So werden Sie gefunden
- Social-Media-Marketing:
  Wie Sie erfolgreich online netzwerken
- KI, wie Sie künstliche Intelligenz am sinnvollsten nutzen
- Exkurs: Rechtsvorschriften, Datenschutz

Seminarnutzen für Ihre Apotheke

- Entwicklung eines individualisierten Online-Marketing-Plans
- Entwicklung konkreter Marketing-Maßnahmen und Umsetzungsempfehlungen
- Leitfaden und Checkliste zur individuellen Suchmaschinenoptimierung
- Risikominimierung durch klare Handlungs-sempfehlungen in punkto Rechtssicherheit und Datenschutz
- Höhere Bekanntheit der Apotheke durch gezielten Einsatz von Online-Marketing-Maßnahmen und KI

Dauer: 1 Tag (6 Std.)

Methode: Gruppenschulung, Workshop

Apotheke 4.0

Ganzheitliches Aktions-management – offline wie online

Im modernen Apothekenmarketing ist es besonders wichtig, durch professionelles Aktionsmanagement das eigene Profil zu schärfen, Neukunden zu gewinnen und Stammkunden immer wieder aufs Neue zu überraschen. Erfahren Sie in diesem Workshop, wie Sie Aktionen professionell planen, durchführen und nachbereiten und diese gezielt ins Netz bringen. Perfekt zugeschnitten auf Ihre Apotheke.

Inhalte im Überblick

- Professionelles Projektmanagement in vier Schritten
- Kreativ-Workshop zur zielgruppenorientierten Ideenfindung
- Welche Medien-Plattform eignet sich für welche Aktion bzw. Zielgruppe?
- Wie erreiche ich meine Kunden am besten online?

Seminarnutzen für Ihre Apotheke

- Neue Ideen für ausgefallene Aktionen, gemeinschaftlich erarbeitet mit dem gesamten Apothekenteam
- Professionelles Projektmanagement für alle Mitarbeiter*innen
- Entwicklung konkreter Aktions-Beispiele (Schaufenster, Aktionstisch, etc.) und praktische Nutzung der geeigneten Online-Kanäle (Webseite, Social-Media-Plattformen, etc.)
- Leitfaden für die Umsetzung Ihrer eigenen, individuellen Aktion mit der Möglichkeit zur Erfolgskontrolle

Dauer: 1 Tag (6 Std.)

Methode: Gruppenschulung, Workshop

Optimal beraten und kompetent empfehlen

Das Erfolgsteam im HV

Eine gute Beratung hilft nicht nur Kunden, sondern ist auch ein Aushängeschild für Ihre Apotheke. Wer gut berät und empfiehlt, bindet zudem seine Kundschaft und hat selbst ein gutes Gefühl. Das motiviert das Apothkenteam und begeistert auch am anderen Ende des HV-Tisches.

Eine überzeugende OTC-Empfehlung verstärkt diesen Kreislauf noch weiter. In diesem Inhouse Coaching lernen Sie, wie es Ihrem Team durch strukturiertes Vorgehen gelingt, Kundenwünsche schnell zu ermitteln – und zu erfüllen.

Inhalte im Überblick

- Das Vertrauen des Kunden gewinnen
- Auftreten und Wirkung im HV und im Kundengespräch
- Gemeinsam den Kunden begeistern
- Sortiments- und produktorientierte Teamempfehlung
- Serviceorientiertes Verhalten
- Selbstbewusst und sicher auftreten
- Umgang mit anspruchsvollen Situationen

Seminarnutzen für Ihre Apotheke

- Das HV-Team macht sich in Sachen Kundenberatung gemeinsam fit
- Praxisnahes Üben und Einsetzen des Gelernten via „Training on the Job“
- Verbesserte Kommunikationsfähigkeit des Teams innerhalb kürzester Zeit

Dauer: 1 Tag (6 Std.)

Methode: Gruppenschulung, Einzelcoaching, HV-Beobachtung

Vier Sterne Beratung und Empfehlungskonzepte auch in Hochfrequenzzeiten

Erfolgreich beraten und verkaufen

Viele Apothekenteams sind derzeit überfordert, in der Kundenberatung auch noch Zusatzempfehlungen zur Optimalversorgung auszusprechen. Damit eine Rundum-Versorgung Ihrer Kunden stattfinden kann, ist jedoch genau dies oft nötig. Das Inhouse-Coaching vermittelt Struktur und Techniken, mit denen es leichter fällt, entsprechende Versorgungskonzepte anzubieten, mit denen es gelingt, den Kunden zu überzeugen und nicht zu überreden.

Inhalte im Überblick

- Das BAK-Modell: Die 5 Phasen des Beratungs- und Empfehlungsgesprächs
- Die 4-Sterne-Beratung: Erstellen von Versorgungskonzepten, abgestimmt auf Ihr Sortiment und die Verordnungen in Ihrem Umfeld
- Nutzenformulierung in Beratung und Verkauf, um Ihre Empfehlungen leicht und überzeugend zu präsentieren
- Positive Sprache, damit Sie schnell und sicher zum Ziel gelangen

Seminarnutzen für Ihre Apotheke

- Strukturierte Beratung
- Erfolgreiche, individuelle Empfehlungen, in der Selbstmedikation und bei Rezepten
- Klare Entscheidungshilfe für den Kunden

Dauer: Abendschulung mit „Training on the Job“ am Folgetag. Auf Wunsch Folgecoaching nach einem halben Jahr

Methode: Gruppenschulung, Einzelcoaching, HV-Beobachtung

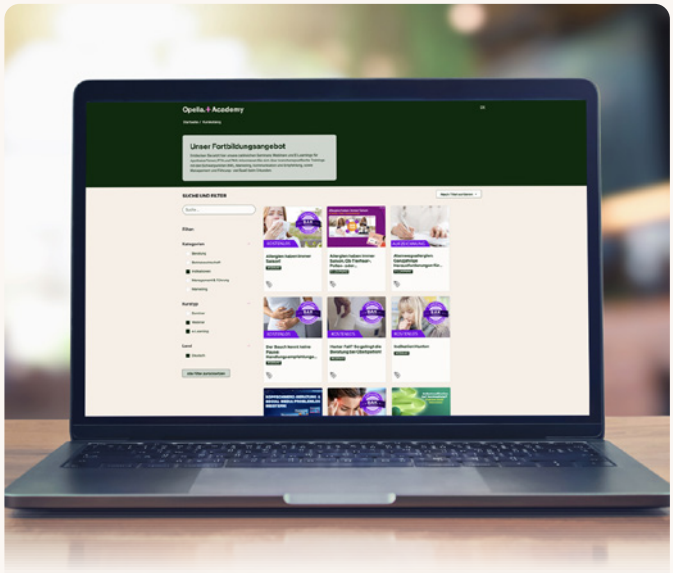
INHOUSE-SEMINARE

Lernen Sie digital – wo und wann Sie wollen!

Indikations-BAK zertifiziert Fortbildung

Entdecken Sie im digitalen Seminarprogramm unsere Fortbildungsvielfalt

Ob Webinar oder Seminar – hier finden Sie alle unsere Fortbildungsangebote zu markenunabhängigen und indikationsbezogenen Themen. Erfahrene Referent*innen der Apothekenbranche vermitteln fundiertes, fachliches und zeitgemäßes Wissen mit hohen Qualitätsstandards.



Einfach mit eigenem Login einmalig anmelden!

Akkreditierte Indikations-Webinare

Kostenlose, digitale Fortbildungen mit BAK-Punkt

E-Learnings

Der schnelle Klick zum Wissenskick mit hilfreichen Tipps für Ihren Beratungsalltag

Möchten Sie sich mit Hilfe unserer E-Learnings zeit- und ortsunabhängig selbst schulen?

Jetzt teilnehmen!

Einfach Quiz inkl. Umfrage beantworten und einen **Dankeschön-Gutschein sichern!***



* Nur ein Dankeschön pro Teilnehmer*in pro E-Learning, als Gegenleistung für die Teilnahme an der Befragung in den festgelegten Aktionszeiträumen. Versand nur innerhalb Deutschlands und nur solange der Vorrat reicht. Es gelten unsere Teilnahmebedingungen (www.sanofi-akademie.de/teilnahmebedingungen). Änderungen vorbehalten.

Weitere spannende Fortbildungen, E-Learnings und akkreditierte Webinare

de.academy.opella.com/

MAT-DE-2405222 – 1.0 – 12/24