

Η Εκπαίδευση του Φαρμακοποιού και της Ομάδας του σε δύσκολους καιρούς

Η αγορά του φαρμακείου αλλάζει δραματικά. Είναι κοινή συνείδηση ότι οι φαρμακοποιοί, βρίσκονται αφενός προ μέτρων που θα μειώσουν αισθητά τους τζίρους τους και, αφετέρου, απροετοίμαστοι για το πώς θα αντικαταστήσουν τους χαμένους τζίρους τους.

Ο εκπαιδευμένος φαρμακοποιός και οι συνεργάτες του θα κάνουν τη διαφορά μεταξύ του φαρμακείου που θα επανατοποθετηθεί επιτυχώς στην αγορά και του ανεκπαίδευτου φαρμακοποιού που θα δυσκολευτεί να ανταπεξέλθει.

Σε αυτόν τον άξονα δημιουργήσαμε τέσσερα εξειδικευμένα σεμινάρια που έχουν ως σκοπό να δώσουν στο φαρμακοποιό τα απαραίτητα εφόδια για να αντιμετωπίσει το αύριο με επιτυχία και αποτελεσματικότητα.

Με σκοπό την καλύτερη ενημέρωσή σας, επισυνάπτονται αναλυτικά θεματολόγια των σεμιναρίων.

Όπου μέχρι σήμερα υλοποιήσαμε αντίστοιχα προγράμματα, υπήρξε πληθώρα συμμετοχής φαρμακοποιών. Το ενδιαφέρον ήταν τέτοιο που τους καθήλωσε για 8 ώρες. Παράλληλα, η αξιολόγηση και οι κριτικές που έκαναν μετά την ολοκλήρωση του, κατέδειξαν την αναγκαιότητα του κάθε προγράμματος.

Εάν η πρότασή μας σας φαίνεται ενδιαφέρουσα, δείτε τα επισυναπτόμενα αναλυτικά θεματολόγια.

Για δηλώσεις συμμετοχής και Πληροφορίες:

Τηλ.: 210 4222750, email: info@professionalteam.gr

Με εκτίμηση,

Νίκος Βελτράς

Γεν. Δ/ντής

ΤΟ MARKETING ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

ΘΕΜΑΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

- ✚ Τι είναι Marketing και η προσαρμογή του στον χώρο του φαρμακείου
- ✚ Φάσεις εφαρμογής marketing στο φαρμακείο
- ✚ Τα εργαλεία του marketing στην υπηρεσία του φαρμακοποιού
- ✚ Τι είναι αγορά
- ✚ Η αγορά σαν σύστημα εισροών και εκροών
- ✚ Βασικές έννοιες marketing φαρμακείου
- ✚ Το μείγμα marketing φαρμακείου (Προϊόν, Τιμή, Διανομή, Προώθηση)
- ✚ Το μείγμα προβολής ή προώθησης που εξυπηρετεί τις ανάγκες του φαρμακείου (διαφήμιση, προσωπική πώληση, προώθηση πωλήσεων, δημόσιες σχέσεις ή δημοσιότητα)
- ✚ Ο ρόλος του φαρμακοποιού (manager ή διαχειριστής;)
- ✚ Τύποι φαρμακοποιών
- ✚ Τύποι πελατών φαρμακείου
- ✚ Ανάγκες και προβλήματα πελατών
- ✚ Λεκτική επικοινωνία με τον πελάτη

Όλα τα προαναφερόμενα συνδυάζουν θεωρία και ασκήσεις, με στόχο την ενεργό συμμετοχή όλων των εκπαιδευόμενων.

Εισηγητής: Νίκος Βελτράς (Οικονομολόγος με ειδίκευση σε θέματα Marketing και Πωλήσεων, με πολυετή επαγγελματική και εκπαιδευτική εμπειρία)

Ημερομηνία Διεξαγωγής: Κυριακή 10/05/2015 (Διάρκεια: 8 ώρες)

Κόστος Συμμετοχής: 180€

ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΓΙΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

ΘΕΜΑΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ

- ✚ Έσοδο, Έξοδο, Κόστος, Καθαρή θέση, κυκλοφορούν
- ✚ Βασικοί δείκτες
- ✚ Εκπτώσεις και προσφορές πωλήσεων

ΒΑΣΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

- ✚ Ιδία κεφάλαια
- ✚ Επιχορηγήσεις
- ✚ Δανεισμός

ΚΟΣΤΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ, ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ & ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

- ✚ Ορισμοί κόστους
- ✚ Η δομή και η επιρροή του κόστους στα αποτελέσματα της επιχείρησης
- ✚ Ελάχιστο επίπεδο αποθεμάτων και μέγιστο επίπεδο αποθεμάτων
- ✚ Τιμολόγηση: βάσει ανταγωνισμού ή βάσει κόστους;
- ✚ Ανάλυση νεκρού σημείου
- ✚ Λειτουργικά αποτελέσματα: κέρδος ή ζημία;

ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ: ΒΑΣΙΚΟΙ ΠΙΝΑΚΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ

- ✚ Παρακολούθηση cash flow
- ✚ Οικονομικός προγραμματισμός αγορών
- ✚ Παρακολούθηση δαπανών
- ✚ Υπολογισμός κερδοφορίας φαρμακείου

Όλα τα προαναφερόμενα συνδυάζουν θεωρία και ασκήσεις, με στόχο την ενεργό συμμετοχή όλων των εκπαιδευόμενων.

Εισηγήτρια: Καλλιόπη Σαουλίδου (Οικονομολόγος, με σοβαρή επαγγελματική και εκπαιδευτική εμπειρία)

Ημερομηνία Διεξαγωγής: Κυριακή 17/05/2015 (Διάρκεια: 8 ώρες)

Κόστος Συμμετοχής: 180€

Η ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ ΣΤΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ: Πρόκληση ή αναγκαιότητα;

ΘΕΜΑΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

- ✚ Τα εργαλεία του marketing στην υπηρεσία του φαρμακοποιού
- ✚ Η εκπαίδευση του φαρμακοποιού και των υπαλλήλων του στην πώληση
- ✚ Η διαδικασία της αγοράς σαν σύστημα εισροών και εκροών
- ✚ «εκτελούνται συνταγαί....» Τέλος εποχής
- ✚ Τι είναι δημιουργική πώληση
- ✚ Ο ρόλος του φαρμακοποιού σαν συμβούλου-πωλητή
- ✚ Ο επαγγελματίας φαρμακοποιός – πωλητής
- ✚ Η προσωπικότητα του φαρμακοποιού σαν πωλητή
- ✚ Η τέχνη της πειθούς
- ✚ Τύποι φαρμακοποιών
- ✚ Προσδοκίες πελατών - ασθενών
- ✚ Εφαρμοσμένες τεχνικές πωλήσεων στο φαρμακείο
- ✚ Λεκτική επικοινωνία με τον πελάτη
- ✚ Αυτοθεώρηση του πελάτη – ασθενή
- ✚ Τύποι συμπεριφοράς ασθενών – πελατών
- ✚ Ανάγκες και προβλήματα πελατών

Όλα τα προαναφερόμενα συνδυάζουν θεωρία και ασκήσεις, με στόχο την ενεργό συμμετοχή όλων των εκπαιδευόμενων.

Εισηγητής: Νίκος Βελτράς (Οικονομολόγος με ειδίκευση σε θέματα Marketing και Πωλήσεων, με πολυετή επαγγελματική και εκπαιδευτική εμπειρία)

Ημερομηνία Διεξαγωγής: Κυριακή 24/05/2015 (Διάρκεια: 8 ώρες)

Κόστος Συμμετοχής: 180€

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

ΘΕΜΑΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Η ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

- ✚ Οι δυνάμεις της αγοράς: τι συνυπολογίζουμε εκτός του ανταγωνισμού;
- ✚ Οικονομική κρίση και στρατηγικές ανάπτυξης: τι επιλογές υπάρχουν;
- ✚ Καταναλωτικές τάσεις: τι προσέχουμε;
- ✚ Οι βασικοί κανόνες του μάρκετινγκ (έρευνα αγοράς, κατηγοριοποίηση, στόχευση, δημιουργία αξίας)
- ✚ Marketing Mix: τι πρέπει να γνωρίζουμε για να αποφεύγουμε επικίνδυνα λάθη
- ✚ Ποιότητα υπηρεσιών: πως αξιολογείται;
- ✚ Η έννοια και η σημασία των επιχειρησιακών διαδικασιών
- ✚ Σχεδίαση φαρμακείου: οι βασικοί κανόνες για τις διαδικασίες μπροστά και πίσω από τον πελάτη.
- ✚ Η ποιότητα στο μικροσκόπιο.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ

- ✚ Τι σημαίνει Διαχείριση Προμηθειών και γιατί είναι σημαντική
- ✚ Πηγές κόστους
- ✚ Παράγοντες κινδύνου
- ✚ Οργανωσιακή ετοιμότητα
- ✚ Διαχείριση προμηθευτών
- ✚ Από την παραγγελία στον πελάτη

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΘΗΚΗΣ

- ✚ Τι σημαίνει διαχείριση αποθήκης
- ✚ Λόγοι για τους οποίους πρέπει να γνωρίζουμε τα απόθεμά μας
- ✚ Κάλυψη στοκ
- ✚ Πρακτικές μέθοδοι μείωσης του αποθέματος
- ✚ Μαθαίνοντας από τα πεπραγμένα
- ✚ Εισαγωγή στην πρόβλεψη ζήτησης

ΣΧΕΔΙΑΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

- ✚ Η σημασία της ολοκληρωμένης εργασιακής σχεδίασης
- ✚ Τύποι εργασιακών μοντέλων
- ✚ Διαχειριστικά στυλ και Παραγωγικότητα
- ✚ Η ομαδικότητα στο προσκήνιο
- ✚ Κατανομή εργασιών
- ✚ Οι βασικοί κανόνες πρόσληψης, ανταμοιβής και ανάπτυξης συνεργατών

Όλα τα προαναφερόμενα συνδυάζουν θεωρία και ασκήσεις, με στόχο την ενεργό συμμετοχή όλων των εκπαιδευόμενων.

Εισηγήτρια: Αναστασία Μαρινοπούλου (Σύμβουλος στρατηγικού Marketing, με σοβαρή επαγγελματική και εκπαιδευτική εμπειρία)

Ημερομηνία Διεξαγωγής: Κυριακή 7/06/2015 (Διάρκεια: 8 ώρες)

Κόστος Συμμετοχής: 180€

ΟΡΘΟΛΟΓΙΚΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

ΘΕΜΑΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

LOGISTICS MANAGEMENT

- ✚ Έννοια – ορισμοί,
- ✚ Σκοπός - Στόχοι,
- ✚ Η εφοδιαστική στο φαρμακείο

ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ & MARKETING

- ✚ Βασικά διλήμματα σχεδιασμού,
- ✚ Πολιτική εξυπηρέτησης πελατών,
- ✚ Επίπεδο εξυπηρέτησης,
- ✚ Κύκλος παραγγελίας,
- ✚ Πιστωτική πολιτική – όροι πληρωμής,
- ✚ Χρόνος εκτέλεσης της παραγγελίας,
- ✚ Επιστροφές

ΑΓΟΡΕΣ

- ✚ Στόχοι και αντικείμενο αγορών,
- ✚ Η έννοια και η σημασία της ποιότητας στις αγορές,
- ✚ Διαπραγματεύσεις - Πολιτική αγορών,
- ✚ Διλήμματα: αγορά ή παρασκευή σκευασμάτων; Ένας ή περισσότεροι προμηθευτές;

ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ

- ✚ Ευλογία ή κατάρα;
- ✚ Λόγοι διατήρησης αποθεμάτων,
- ✚ Είδη αποθεμάτων,
- ✚ Χρόνος τοποθέτησης παραγγελίας και σε ποια ποσότητα,
- ✚ Πρόβλεψη ζήτησης, κόστος μεταφοράς, just in time συστήματα

ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ

- ✚ Management αποθήκης,
- ✚ Σχεδιασμός εργασιών αποθήκευσης, συστήματα αποθήκευσης

ΕΚΤΕΛΕΣΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

- ✚ Συστήματα τοποθέτησης των αποθεμάτων,
- ✚ Κανόνες ταξινόμησης των προϊόντων,
- ✚ Διαρκής απογραφή, σήμανση και συσκευασία παραγγελιών.

Όλα τα προαναφερόμενα συνδυάζουν θεωρία και ασκήσεις, με στόχο την ενεργό συμμετοχή όλων των εκπαιδευόμενων.

Εισηγητής: Νίκος Βλαχάκης (Οικονομολόγος, κάτοχος Μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών στον τομέα Logistics & Εφοδιαστικής αλυσίδας, με πολυετή επαγγελματική εμπειρία στο χώρο)

Ημερομηνία Διεξαγωγής: Κυριακή 14/06/2015 (Διάρκεια: 8 ώρες)

Κόστος Συμμετοχής: 180€