

Seminare am Bedarf der Apotheke ausrichten

WISSEN IST PFLICHT

Kompetenz gehört zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren einer Apotheke. Über welches Wissen sollte ein Apothekenteam grundsätzlich verfügen und welche Fähigkeiten sind speziell in der Individualapotheke zu fördern?

TEXT Christoph Sulz

Jedes Apothekenteam muss über ein großes Standardwissen verfügen, um die Kunden optimal und kompetent zu beraten. Dieses Wissen gilt es entsprechend zu erweitern und vor allem immer wieder zu aktualisieren.

EXPERTEN UND SPEZIALISTEN

Standardwissen reicht aber nicht aus, wenn sich die Apotheke in bestimmten Bereichen spezialisiert hat. Hier sind Spezialisten gefragt, die ihr Wissen und Können in Seminaren vertieft und maßgeblich erweitert haben. Auch wenn eine Apotheke Nischen wie beispielsweise „natürliche Gesundheit“ oder „Homöopathie“ abdeckt, ist, will man erfolgreich sein, spezielles Wissen notwendig.

Das Fort- und Weiterbildungsprogramm einer Apotheke sollte solche Spezialisierungen berücksichtigen und die Mitarbeiter zum Besuch geeigneter Seminare motivieren.



NAME SILKE MÜLLER, BERUF PTA

FUNKTION/AUFGABE	WEITERBILDUNGSBEDARF	SEMINARANGEBOT/ANBIETER
HV-TÄTIGKEIT	Beratung und Verkauf am HV	Mit Begeisterung verkaufen Thomae-Akademie
KOSMETIK	Produktschulung	Inhouse-Schulung der Firma Pharm-Kosmetik
EINKAUF (EINZELNE SORTIMENTE)	BWL, Kennzahlen, Einkaufsstrategien	Apotheken-BWL leicht verständlich – keine Angst vor Zahlen Thomae-Akademie
VENEN	Produktschulung mit Screening	Inhouse-Schulung (Beratungs-Triathlon)
MARKETING (HANDZETTEL UND ANZEIGEN)	Gestaltung, Texte, Werbemaßnahmen	Praxis-Workshop: Werbung und Marketing Thomae-Akademie



Mit dieser beraten & verkaufen-Ausgabe erhalten Sie das aktuelle Seminarprogramm der Thomae-Akademie für 2010. Es enthält interessante und weiterführende Fort- und Weiterbildungsseminare für Sie, Ihre Führungskräfte und das gesamte Team. Nutzen Sie die Möglichkeit, sich individuell nach den Inhalten der angebotenen Inhouse-Schulungen zu erkundigen.

FORTBILDUNG ALS STRATEGIE DES ERFOLGS

Gerade in den letzten Jahren hat sich gezeigt, dass das pharmazeutische Wissen durch Kommunikation, Marketing, Management und Betriebswirtschaft erheblich ergänzt werden muss. Das gilt für den Inhaber selbst, die Filialleitung, die PTA und nicht zuletzt auch für die Mitarbeiter im Back-Office-Bereich. Welcher Mitarbeiter welche angebotenen Seminare hierzu besucht, sollte sich an den Aufgaben aber auch Fähigkeiten orientieren. Deshalb ist es wichtig, im Rahmen der Auswahl von Seminaren oder Workshops, die Aufgaben aufzulisten. So ist eher gewährleistet, dass Mitarbeiter entsprechend ihren Funktionen die dazu geeigneten Seminare besuchen.

Eine solche Tabelle lässt sich für jeden Mitarbeiter erstellen und selbst für Chefs empfiehlt es sich, die entscheidenden Aufgaben speziellen Seminarangeboten gegenüberzustellen.

INHOUSE-SEMINARE SPAREN GELD

Neben den individuellen Seminarbesuchen zeigt sich in den letzten Jahren immer mehr, dass Inhouse-Schulungen und Trainings on the job in Apotheken eine ideale Möglichkeit sind, ein ganzes Team und damit die Apotheke nach vorne zu bringen. Dabei ist es wichtig, sich im Vorfeld – am besten gemeinsam mit dem Apothekenteam – klar zu machen, welche Inhalte im Rahmen einer solchen Schulung in der Apotheke vermittelt werden sollen. Sprechen Sie bei der Buchung von Inhouse-Seminaren mit dem Anbieter und im Idealfall dann mit der Referentin oder dem Referenten die Themen ab, die Sie und Ihr Team besprechen und lernen möchten. Vorsicht: Nicht alle Anbieter sind hier flexibel und weichen trotz Zusage nicht von ihrem Standardprogramm ab. Das bringt aber weder Ihnen noch Ihrem Team etwas. Deshalb gilt: Klären Sie, ob der von Ihnen gewünschte Inhouse-Referent in der Lage ist, genau auf Ihre Wünsche und Vorstellungen einzugehen. Denn es gilt: So individuell wie Ihre Apotheke sollte auch die Schulung Ihrer Mitarbeiter sein. //



BERATEN & VERKAUFEN - LESERSERVICE

Eine individualisierbare Word-Datei in Tabellenform zur Festlegung des Weiterbildungsbedarfs für das kommende Jahr können beraten & verkaufen-Leser kostenlos unter info@beratenundverkaufen.de anfordern.