

Apothekenfachwirt/-in

Management by PTA



Qualifikationslehrgang für PTA in 4 Modulen

Der Lehrgang eignet sich für alle *Pharmazeutisch-technische/r Assistent/-innen* (PTA) die sich in einer innerbetrieblichen, organisatorischen Leitungsfunktion befinden.

Es werden in kurzer und kompakter Form Inhalte zum Apothekenmanagement vermittelt.

Der Abschluss zur/zum Apothekenfachwirt/-in setzt die **aktive** Seminarteilnahme an allen vier Modulen voraus, sowie die Teilnahme an der Abschlussprüfung.

Termine

Modul 1	30.08.-01.09.2019 09:00 - 17:00 Uhr
Modul 2	20.09.-22.09.2019 09:00 - 17:00 Uhr
Modul 3	25.10.-27.10.2019 09:00 - 17:00 Uhr
Modul 4	23.11.2019 09:00 - 17:00 Uhr
Prüfung	24.11.2019 09:00 - 11:00 Uhr



(Für ausführliche Informationen QR Code scannen)

Grundlagen QMS

- ✓ QMS nach Apothekenbetriebsordnung und nach ISO 9001
- ✓ Selbstinspektion und interne Audits
- ✓ Häufige Stolperfallen und Probleme
- ✓ Motivationseinheit

Mitarbeiterführung / Konfliktmoderation

- ✓ Selbstbild der Führungskraft
- ✓ Effektive/Ineffektive Führungsstile
- ✓ Ethische Aspekte der Mitarbeiterführung
- ✓ Kommunikation im Team
- ✓ Mentale Fitness für Führungskräfte
- ✓ Mitarbeiterführung
- ✓ Konfliktmoderation

Betriebswirtschaft / Controlling / Warenwirtschaft

- ✓ Die Marktsituation der Apotheken
- ✓ Betriebswirtschaftliche Grundlagen der Apothekenführung
- ✓ Betriebswirtschaftliche Analyse von Apotheken
- ✓ Kostenrechnung
- ✓ Warenwirtschaft und Lagerhaltung
- ✓ Besteuerung der Apotheke
- ✓ Finanzierung und Businessplan
- ✓ Standortwahl und Standortanalyse
- ✓ Wettbewerbsanalyse
- ✓ Unternehmensführung
- ✓ Kauf, Verkauf und Bewertung von Apotheken

Marketing / Category Management / Aktionsplanung

- ✓ Instrumente des Marketing Mix
- ✓ Wie werde ich als Apotheke einzigartig?
- ✓ Welche Grundinstrumente des Marketings benötige ich als Apotheke?
- ✓ Category Management
- ✓ Aktionsplanung an Hand eines 10 Punkte Plans

Umgang mit neuen Medien

- ✓ Smartphone App vs. Mobile Website
- ✓ Website
- ✓ Suchmaschinenmarketing (SEO/SEA)
- ✓ Social Media richtig zur Kundenbindung einsetzen

Grundlagen QMS

In diesem Workshop werden Ihnen grundlegende Qualitätsbegriffe und das QMS nach Apothekenbetriebsordnung anschaulich erklärt. Sie steigern dadurch Ihre Kompetenz und Ihr Qualitätsbewusstsein.

Inhalte:

Grundlagen

- Warum sind erfolgreiche Unternehmen so erfolgreich?
- Welchen Nutzen hat Ihre Apotheke von QMS?

QMS nach Apothekenbetriebsordnung und nach ISO 9001

- Welche Unterschiede gibt es?
- Wie gestalten Sie Ihr „eigenes und individuelles“ QMS?

Selbstinspektion und internes Audit

- Welche verschiedenen Möglichkeiten zur Umsetzung gibt es?
- Wie bereiten Sie sich richtig vor?
- Wie optimieren Sie Ihre betrieblichen Abläufe?

Häufige Stolperfallen und Probleme

- Welche Fallen gibt es?
- Mit welchen Strategien können Sie diese umgehen?

Motivationseinheit für die praktische Umsetzung in der Apotheke

Referentin:

Bianca Manaf

PTA, Leitende Auditorin, stellv. Zertifizierungsstellenleiterin Sanprocert GmbH, Offenbach

Mitarbeiterführung / Konfliktmoderation

Sie erarbeiten sich Führungs- bzw. Teamleitlinien, die Ihnen im Arbeitsalltag Orientierung bieten. Vermittelt werden führungsrelevante Besonderheiten der Kommunikation (z. B. Meetings, Fördergespräche, Konfliktmoderation)

Inhalte:

Selbstbild der Führungskraft

Effektive/ineffektive Führungsstile

Ethische Aspekte der Mitarbeiterführung

Kommunikation im Team

Mentale Fitness für Führungskräfte

Mitarbeiterführung

- Effektive Führungsstile
- Kommunikation im Führungsalltag
- Teamleitlinien apothekenindividuell erstellen
- Checklisten für Führungskräfte

Konfliktmoderation

- Frühwarnsystem für Konflikte im Team
- Die Führungskraft als Moderator
- Konflikte positiv lösen und nutzen

Referent:

Hans Peter Greif

Kommunikationswissenschaftler M.A. Trainer für Personalentwicklung, m3 Team

Betriebswirtschaft / Controlling / Warenwirtschaft

In diesem Modul werden die betriebswirtschaftlichen Instrumente der Apothekenführung dargestellt. Anhand praktischer Beispiele und Fallstudien wird dargestellt, wie die wirtschaftliche Entwicklung einer Apotheke überwacht und gesteuert werden kann.

Inhalte:

Die Marktsituation der Apotheken

- Entwicklung von Angebot und Nachfrage
- Wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen

Betriebswirtschaftliche Grundlagen der Apothekenführung

Betriebswirtschaftliche Analyse von Apotheken

- Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
- Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA)
- Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

Kostenrechnung

- Preiskalkulation
- Deckungsbeitragsrechnung
- Kostenmanagement

Warenwirtschaft und Lagerhaltung

Besteuerung der Apotheke

- Einkommensteuer
- Gewerbesteuer
- Umsatzsteuer

Finanzierung und Businessplan

- Finanzierungsarten und Finanzierungsquellen
- Kreditwürdigkeit und Rating
- Führung von Bankgesprächen
- Öffentliche Finanzierungshilfen

Standortwahl und Standortanalyse

Wettbewerbsanalyse

Unternehmensführung

- Unternehmensleitbild und Unternehmensziele
- Unternehmensplanung
- Unternehmensstrategien

Kauf, Verkauf und Bewertung von Apotheken

Referent:

Dr. Andreas Nagel

Steuerberater, Trainer für Apothekenmanagement

Marketing / Category Management / Aktionsplanung

Unter dem Begriff »Marketing« werden verschiedene Maßnahmen und Methoden verstanden, die es einer Apotheke ermöglichen, bekannter zu werden und Kunden zu gewinnen oder zu binden. Im Gegensatz zur Werbung geht es im Marketing nicht darum, ein bestimmtes Produkt gegenüber einer Zielgruppe publik zu machen, sondern dass sich die Apotheke selbst mit ihren Leistungen und Produkten kundenorientiert präsentiert und in den Fokus stellt.

Ein wichtiges Marketinginstrument ist zudem eine nach dem Suchverhalten der Kunden sortierte Frei- und Sichtwahl sowie eine gute Planung und Durchführung von Aktionstagen in der Apotheke.

Inhalte:

Instrumente des Marketing Mix

- Product (Produktpolitik)
- Price (Preispolitik)
- Promotion (Kommunikationspolitik)
- Place (Distributionspolitik)

Wie werde ich als Apotheke einzigartig?

- Alleinstellungsmerkmale der modernen Apotheke
- Corporate Identity als ganzheitliche Philosophie

Welche Grundinstrumente des Marketings benötige ich als Apotheke?

- Category Management, Analyse und Entscheidungsprozess
- Analyse der Warengruppen
- Analyse des Kundenpotentials
- Planung der Strategie
- Platzierungsregeln für Freiwahl- und Sichtwahl
- Sortimentsaufteilung für die Sichtwahl
- Erarbeiten von Platzierungskonzepten an Fallbeispielen

Aktionsplanung an Hand eines 10 Punkte Plans

Referentin:

Alexandra Duhr

Beraterin und Trainerin für die Pharma- und Kosmetikindustrie, zertif. systemischer Coach, kaufmännische Angestellte, PTA , dual consult

Umgang mit neuen Medien

Internetseiten werden immer häufiger von Patienten über Smartphones oder Tablets besucht. Responsive Webdesign und geringe Ladezeiten sind u.a. ausschlaggebend für die Zufriedenstellung der Kunden. Nach einer Diagnose / einem Beratungsgespräch verwenden viele Patienten eine Suchmaschine um mehr über Ihre Diagnose zu erfahren. Auch die nächstliegende Apotheke wird über eine Suchmaschine gefunden. Steht man hier nicht unter den Top-Ergebnissen, verliert man die Patienten an die Konkurrenz.

Soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter und Co. sind nicht nur im privaten Umfeld weit verbreitet. Inzwischen haben diese neuen Medien auch das Gesundheitswesen erreicht und gewinnen dort mehr und mehr an Bedeutung. Die Suche nach dem richtigen Arzt aber auch der Apotheke des Vertrauens im Internet unterscheidet sich vom Patienten/Kundengespräch vor Ort. Wie lässt sich eine vertrauensvolle Apotheker-Patienten-Kommunikation in einem sozialen Netzwerk – also dem virtuellen Raum – herbeiführen.

Wird meine Website auf dem Smartphone richtig dargestellt? Wie werde ich gefunden? Am Anfang stehen viele Fragen wie man zum optimalen 2.0 Auftritt für die Apotheke kommt.

Inhalte:

Smartphone App vs. Mobile Website

Website:

- Responsive Webdesign – Optimale Darstellung auf Smartphone, Tablet, Desktop
- Barrierefreiheit im Web
- Zahlungsmethoden

Suchmaschinenmarketing (SEO/SEA)

- Google Grundlagen
- Wie werde ich bei Google besser gefunden?
- Rankingfaktoren
- Wie optimiere ich meine Website
- Bessere Rankings durch Suchmaschinenwerbung (SEA)

Facebook richtig zur Kundenbindung einsetzen

- Reichweite erhöhen
- Risiken
- Weitere Soziale Netzwerke

Aufgrund der schnellen Entwicklung im Internet können die Inhalte kurzfristig angepasst werden.

Referent:

Timo Gemmrich

Online-Marketing, Suchmaschinenoptimierung, Web-Entwicklung, M.A. Elektronische Medien,
dual consult

Abschlussprüfung

Sonntag, 24.11.2019, von 09:00 Uhr bis 11:00 Uhr.
Ab 12:00 Uhr, Übergabe der Zertifikate.

Es werden aus allen Themenbereichen ca. 15 – 20 Multiple-Choice-Fragen gestellt.
Die Auswertung der Abschlussprüfung findet vor Ort statt.

Teilnehmergebühr:

3.400,- € inkl. Tagesverpflegung, Getränke und Schulungsunterlagen*

Nach jedem absolvierten Modul erhalten Sie eine Rechnung in Höhe von 850,- € Vorauszahlung nicht möglich.

(Der Lehrgang kann nur als Komplettmaßnahme gebucht werden, daher können die einzelnen Termine nicht gesondert storniert werden)

* - Kaffee zum Start, Mineralwasser 0,7 L und Apfelsaft

- 1 Kaffeepause vormittags mit Joghurt / Obst (jeden Tag etwas Anderes)

- 1 Mittagessen (2 Hauptgerichte zur Wahl. Alle Gerichte sind selbst gekocht. Es wird kein Convenience verwendet!

Ein vegetarisches Gericht ist immer dabei. Mineralwasser beim Essen enthalten. Andere Getränke sind nicht enthalten.)

- 1 Kaffeepause nachmittags mit hausgemachtem Kuchen

Das Abendessen kann vor Ort dazu gebucht werden (pro Person/Abend ab 28,-€).

Die Übernachtung im Tagungshotel kostet 99,- € zzgl. Frühstück (pro Person/Tag 12,-€).

(Für Buchungen wenden Sie sich bitte direkt an das Hotel.)

Fortbildungspunkte:

80 Punkte der Landesapothekerkammer Hessen

Veranstaltungsort:

Mein Schloss Hotel
Frankfurter Straße 9
63150 Heusenstamm
(in unmittelbarer Nähe zu Frankfurt am Main, direkt an der A3)
www.meinsschlosshotel.de
Tel.: 06104/600550
kontakt@meinsschlosshotel.de



(Für ausführliche Informationen QR Code scannen)



(Zur Buchung QR Code scannen)

Informationen / Kontakt:

Wirtschaftsakademie Deutscher Apotheker GmbH
Strahlenbergerstraße 112
63067 Offenbach
Tel.: 069/79200519
apothekenfachwirt@wda-akademie.de

Teilnahmebedingungen Apothekenfachwirt/-in

Veranstaltungsort:

Wird auf der Ausschreibung des Lehrganges bekannt gegeben.

Dauer:

Wird auf der Ausschreibung des Lehrganges bekannt gegeben.

Kosten:

Die Kosten werden auf der Ausschreibung des Lehrganges bekannt gegeben.
Seminarunterlagen und Verpflegung (Frühstück und Mittagessen) sind im Preis inbegriffen.

Zahlungsart:

Zahlbar durch Überweisung nach Rechnungsstellung bzw. Bankeinzug, sofern uns ein Lastschriftinzug vorliegt. Die Gebühr ist nach Erhalt der Rechnung, innerhalb von 14 Tagen zur Zahlung fällig.

Anmeldebestätigung:

Im Anschluss an die Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit Wegbeschreibung zum Veranstaltungsort.

Die Teilnahmebedingungen werden mit der Anmeldung ausdrücklich anerkannt. Die Anmeldung ist verbindlich.

Rücktritt:

Die Absage muss schriftlich per E-Mail, Fax oder Post erfolgen.

Der Lehrgang kann nur als Komplettmaßnahme gebucht werden, daher können die einzelnen Termine nicht gesondert storniert werden.

Sollten Sie am Semintag verhindert oder krank sein, können Sie selbstverständlich auch kurzfristig eine/n Ersatzteilnehmer/-in benennen. Bei Nichterscheinen fällt 100% der Seminargebühr (p.P. und Seminar) an.

Bitte beachten Sie dazu folgendes: Der Abschluss zur/zum Apothekenfachwirt/-in setzt die **aktive** Seminarteilnahme an allen vier Modulen voraus, sowie die Teilnahme an der Abschlussprüfung. Ersatzteilnehmer/-in können nur an der Abschlussprüfung teilnehmen, wenn sie alle Module besucht haben.

Stornierungsgebühren:

Bis 3 Wochen vor der Veranstaltung: kostenfrei.

Bei späterem Rücktritt: 100% der Gebühr.

Bitte beachten Sie, dass wir uns für diesen Lehrgang eine dreiwöchige kostenfreie Stornierungsfrist vorbehalten. Die Absage der Veranstaltung wird Ihnen bekannt gegeben.

Absage der Seminare durch die WDA:

Bei Ausfall der Veranstaltung aufgrund von Teilnehmermangel, Krankheit des Referenten, höhere Gewalt oder sonstige unvorhersehbare Ereignisse besteht kein Anspruch auf Durchführung der Veranstaltung. Die Absage der Veranstaltung wird Ihnen bekannt gegeben. Ein Ersatz von Reise- oder Übernachtungskosten sowie eines Arbeitsausfalles kann nicht übernommen werden, auch für mittelbare Schäden (z.B.: entgangener Gewinn) wird nicht haftet.

Teilnehmerzahl:

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Es entscheidet der Eingang der Anmeldung. Sie erhalten umgehend weitere Nachricht.

Seminarunterlagen:

Die Ihnen im Seminar überlassenen Seminarunterlagen sind entweder durch den Referenten oder die WDA erstellt worden. Daher sind sie als solche urheberrechtlich geschützt. Eine weitere Verwertung, insbesondere Vervielfältigung, ist ohne Zustimmung des Urhebers nicht gestattet.

Datenschutzhinweis:

Die WDA nimmt den Schutz Ihrer persönlichen Daten sehr ernst und hält sich strikt an die Regeln der Datenschutzgesetze. Personenbezogene Daten werden nur im technisch notwendigen Umfang erhoben. In keinem Fall werden die erhobenen Daten verkauft oder aus anderen Gründen an Dritte weitergegeben. Ihre persönlichen Daten werden nur zum Zweck der Abrechnung und des Schriftverkehrs zur jeweiligen Anmeldung gespeichert. Mit Ihrer Seminaranmeldung erklären Sie sich im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen einverstanden.

Zertifikate:

Nach erfolgreichem Abschluss der Prüfung, erhalten Sie Ihr Zertifikat.

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.