

Apothekenfachwirt/-in

Wirtschaftsakademie Deutscher Apotheker GmbH

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	27.-29.01.2023 09:00 - 17:00 Uhr
Modul 2	24.-26.02.2023 09:00 - 17:00 Uhr
Modul 3	24.-26.03.2023 09:00 - 17:00 Uhr
Modul 4	29.04.2023 09:00 - 17:00 Uhr
Prüfung	30.04.2023 09:00 - 11:00 Uhr



*QR Code scannen und Broschüre online ansehen

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

Betriebswirtschaft / Controlling / Warenwirtschaft

- ✓ Die aktuelle Branchensituation
- ✓ Erfolgsfaktoren verschiedener Apothekentypen
- ✓ Betriebliche Kostenanalyse/ Orientierung an Vergleichszahlen
- ✓ Einflussfaktoren auf den Rohertrag
- ✓ Zur Wirkung von Rabatten
- ✓ Wareneinkauf und Lagerkennziffern
- ✓ Betriebswirtschaftliche Beurteilung der Personalleistung
- ✓ Aspekte künftiger Marktveränderungen

Personal

- ✓ Personalfindung
- ✓ Einstieg neuer Mitarbeiter
- ✓ Möglichkeiten und Risiken des Probearbeitens
- ✓ Lohn- und Gehaltsfindung
- ✓ Planung und Durchführung von Mitarbeiterschulungen
- ✓ Personaleinsatzpläne

Mitarbeiterführung

- ✓ Führung beginnt beim Führenden
- ✓ Führung ist erlernbar
- ✓ Mitarbeiter nach Typen klassifizieren / Typologien-Test nach dem Macoby-Modell
- ✓ Mit Zielen sich selbst und Mitarbeiter führen
- ✓ Mitarbeiter motivieren
- ✓ Regeln für die Gesprächsführung mit Mitarbeitern (Ich-Botschaften, aktives Zuhören)
- ✓ Aufgaben delegieren oder zentrieren?
- ✓ Missstimmungen und Mobbing am Arbeitsplatz rechtzeitig begegnen und auflösen
- ✓ Situatives und Agiles Führen
- ✓ Konflikte im Team konstruktiv lösen

Grundlagen QMS

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

Digitales Marketing

- ✓ Webseite oder Blog?
- ✓ Suchmaschinenmarketing (SEO/SEA)
- ✓ Social-Media-Marketing (Facebook, Instagram & Co.)

Modul 1

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, zertifizierter systemischer Coach, kaufmännische Angestellte, PTA , dual consult

Modul 2

Betriebswirtschaft / Controlling / Warenwirtschaft

Kaufmännische Aspekte spielen eine immer größere Rolle bei der täglichen Arbeit in der Apotheke. Daher ist es für jeden Apothekenmitarbeiter wichtig, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und Grundbegriffe nicht nur zu verstehen, sondern auch praktisch anzuwenden.

Eingebettet in die gegenwärtige Branchenentwicklung werden die Teilnehmer/-innen mit den Einflussfaktoren des wirtschaftlichen Erfolges vertraut gemacht. Sie festigen ihre Kompetenz im Umgang mit den betriebswirtschaftlichen Aspekten der Apotheke und relevanten Kennzahlen. Anhand konkreter Praxisbeispiele wird anschaulich aufgezeigt, wie Optimierungsmöglichkeiten erkannt werden und welche Maßnahmen geeignet sind, den Erfolg der Apotheke zu verbessern.

Die aktuellen Rahmenbedingungen im Apothekenmarkt werden bei der Themenbearbeitung berücksichtigt.

Inhalte:

- **Die aktuelle Branchensituation**
- **Erfolgsfaktoren verschiedener Apothekentypen**
- **Betriebliche Kostenanalyse/Orientierung an Vergleichszahlen**
- **Einflussfaktoren auf den Rohertrag**
- **Zur Wirkung von Rabatten**
- **Wareneinkauf und Lagerkennziffern**
- **Betriebswirtschaftliche Beurteilung der Personalleistung**
- **Aspekte künftiger Marktveränderungen**

Referent:

Dipl.-Kfm. Stefan Lange

Seit 1993 Unternehmensberatung, Seminare und Schulungen für Apotheken.

Modul 3

Personal

Motivierte, engagierte und gut ausgebildete Mitarbeiter sind einer der wichtigsten Faktoren für den wirtschaftlichen Erfolg einer Apotheke - doch die Personalsuche und das Halten von gutem Personal in der Apotheke wird immer schwieriger. Daher zahlt sich eine strukturierte und langfristig angelegte Personalgewinnung und Personalführung aus.

Inhalte:

- **Personalfindung**
- **Einstieg neuer Mitarbeiter**
- **Möglichkeiten und Risiken des Probearbeitens**
- **Lohn- und Gehaltsfindung**
- **Planung und Durchführung von Mitarbeiterschulungen**
- **Personaleinsatzpläne**

Referentin:

Alexandra Duhr

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

Modul 3

Mitarbeiterführung

Führung ist das A und O in jeder Apotheke. Effiziente Führung entscheidet über das betriebswirtschaftliche Ergebnis ebenso wie über Ihre Freude an der täglichen Arbeit. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie die Apothekenleitung entlasten können, indem Sie Führungsaufgaben übernehmen.

Inhalte:

Führung beginnt beim Führenden

- Wie gut führen Sie?
- Selbsttest zu den sieben wichtigsten Führungseigenschaften

Führung ist erlernbar

- Wo und wie Sie sich als Führungspersönlichkeit weiterentwickeln können

Mitarbeiter nach Typen klassifizieren/ Typologien-Test nach dem Macoby-Modell

- Welcher Typ fehlt in Ihrer Apotheke?
- Welche Typen von Mitarbeitern passen zu Ihrem Team?

Mit Zielen sich selbst und Mitarbeiter führen

Mitarbeiter motivieren

- Chancen und Grenzen

Regeln für die Gesprächsführung mit Mitarbeitern (Ich-Botschaften, aktives Zuhören)

Aufgaben delegieren oder zentrieren?

Missstimmungen und Mobbing am Arbeitsplatz rechtzeitig begegnen und auflösen

Situatives und Agiles Führen

Konflikte im Team konstruktiv lösen

Referent:

Hartmuth Brandt

Diplom-Ökonom, Coach für Führungs- und Kommunikationsseminare, Krankenpfleger,
Mobilissimo München

Modul 3

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:

Dr. Inga Leo-Gröning, Apothekerin, Bad Vilbel

Modul 4

Digitales Marketing für die Apotheke

Facebook ist das Social-Media-Netzwerk schlechthin. Auch noch im Jahr 2020. Für Apotheken bieten sich hier zahlreiche Chancen: Neukunden gewinnen, Bestandskunden binden, Image verbessern oder ganz einfach den Umsatz steigern.

Doch welche Möglichkeiten digital für die Apotheke zu werben gibt es darüber hinaus? Wie sinnvoll ist es, Instagram zu nutzen oder einen anderen Social-Media-Kanal? Wie wichtig ist die eigene Apothekenwebseite und wie viel Zeit und Geld sollte ich in sie investieren? Wie kann ich die Webseite für Suchmaschinen wie etwa Google optimieren und hier Werbung für mich schalten?

Erfahren Sie in diesem Modul, wie Sie eine Strategie entwickeln, mit der Sie Ihre Ziele in den sozialen Netzwerken erreichen. Lernen Sie, wie Suchmaschinenoptimierung funktioniert und mit welchen Tricks Ihre Webseite ganz oben in der Suche angezeigt wird.

Inhalte:

Grundlagen des digitalen Marketings

Facebook, Instagram & Co. – was bringt die Apotheke wirklich voran?

So entwickeln Sie Ihre persönliche Facebook-Strategie

Webseite: Welche Inhalte gehören drauf – und welche nicht?

Warum Suchmaschinenmarketing (SEO/SEA) wichtig ist und wie es funktioniert

Wie Sie WhatsApp richtig einsetzen

Rechtliche Fallstricke umgehen

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

Referent:

Christian Hutter

Hutter und Donner GmbH

Abschlussprüfung

Es werden aus den Themenbereichen: Marketing, Category Management, Aktionsplanung, Betriebswirtschaft, Controlling, Warenwirtschaft, Personal, Mitarbeiterführung, Konfliktmoderation und Grundlagen QMS jeweils ca. 15 – 20 Fragen gestellt. Die Auswertung der Abschlussprüfung findet vor Ort statt.

*bei Onlinedurchführung erhalten Sie innerhalb von 3 Wochen das Ergebnis per Post.

Teilnehmergebühr:

3.600,- € inkl. Tagesverpflegung, Getränke, Schulungsunterlagen und Prüfungsgebühr*

Nach Abschluss aller Module erhalten Sie die Rechnung, zahlbar innerhalb 14 Tagen oder per Lastschriftverfahren.

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

Das Abendessen ist in der Teilnehmergebühr nicht enthalten.

Die Osnabrücker Innenstadt erreichen Sie in ca. 3 Minuten, die Altstadt in ca. 14 Minuten zu Fuß. Dort finden Sie zahlreiche Restaurants zum Abendessen.

*Unter besonderen Umständen, wie zum Beispiel in Pandemiezeiten und/oder einer behördlich angeordneten Ausgangs- oder Reisesperre, Quarantänepflicht ders Referenten, etc. führen wir die Veranstaltung oder einzelne Module online durch. Die Teilnehmer*innen werden darüber rechtzeitig informiert. Diese Option ist Inhalt der Teilnahmebedingungen, daher besteht kein Sonderkündigungsrecht.

Fortbildungspunkte:

80 Punkte der Landesapothekerkammer Niedersachsen

QR Code scannen und online anmelden!



Veranstaltungsort:**Völker-Schule**

Gemeinnütziger Schulverein e.V.
Kollegienwall 12C
49074 Osnabrück
Tel.: 0541 7602760

<https://www.voelker-schule.de/>
info@voelker-schule.de



***Option: Live-Online-Seminar**

**Informationen / Kontakt:**

Wirtschaftsakademie Deutscher Apotheker GmbH
Strahlenbergerstraße 112
63067 Offenbach
Tel.: 069/792005-19
<https://www.wda-akademie.de/home.htm>
apothekenfachwirt@wda-akademie.de

Teilnahmebedingungen

Veranstaltungsort:

Wird auf der Ausschreibung des Lehrganges bekannt gegeben.

*Unter besonderen Umständen, wie zum Beispiel in Pandemiezeiten und/oder einer behördlich angeordneten Ausgangs- oder Reisesperre, Quarantänepflicht des Referenten, etc. führen wir die Veranstaltung oder einzelne Module virtuell durch. Die Teilnehmer/-innen werden darüber rechtzeitig informiert. Diese Option ist Inhalt der Teilnahmebedingungen, daher besteht kein Sonderkündigungsrecht.

Termin und Dauer:

Wird auf der Ausschreibung des Lehrganges bekannt gegeben.

Wir behalten uns vor, die Reihenfolge der Module bei Bedarf kurzfristig zu ändern.

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 Lastschrifteinzug 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 Seminartag 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.

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 gehaftet.

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

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.

® Der Apothekenfachwirt/-in (WDA) ist beim Deutschen Patentamt registriert (AZ: 302019016761.5/41).

Einzelheiten zur **Prüfungsordnung** Apothekenfachwirt/-in (WDA) finden Sie auf unserer Homepage unter <https://www.wda-akademie.de/seminare/pruefungsordnung-wda-fachwirt.html> oder scannen Sie den QR Code ein.



Änderungen und Irrtümer vorbehalten.