UMOWA — zgłoszenie uczestnictwa

Interaktywny formularz można **wypełnić na komputerze**.
Wypełniony wydrukuj i prześlij faksem **(61) 855 00 78**
lub wyślij bezpośrednio mailem na **biuro@explanator.pl**

e-seminarium
29.11 – 20.12.2019

Rentowna apteka

Od budowania pozycji apteki na rynku po zarządzanie relacjami z pacjentami

Program:

MODUŁ 1 Budowanie pozycji apteki na rynku

- Po co i za pomocą jakich narzędzi prognozować sprzedaż, aby proces ten wspierał rozwój apteki
- Czynniki, które należy wziąć pod uwagę opracowując strategię rozwoju apteki
- Jak przeprowadzić segmentację pacjentów swojej apteki, a następnie wykorzystać jej wyniki przy budowaniu strategii rozwoju - case study
- Czym konkurować jeśli nie ceną - 10 przykładowych rozwiązań do wdrożenia w aptece, które pozwolą przyciągnąć pacjentów

MODUŁ 2 Zarządzanie relacjami z pacjentami

- Kluczowe standardy obsługi pacjentów, o które warto zadbać w swojej aptece - przykłady
- W jaki sposób budować lojalność pacjentów i sprawić, aby wracali do naszej placówki - 8 trendów, które w najbliższym czasie wpłyną na relacje apteka - pacjent
- Tajemniczy pacjent i inne metody badania jakości obsługi - po co, w jaki sposób, za pomocą jakich narzędzi
- Oczekiwania pacjentów a oferta apteki - jak badać potrzeby pacjentów w kwestii dostępnego asortymentu, kiedy warto je uwzględnić wprowadzając nowe produkty i leki do oferty, w jaki sposób komunikować zmiany w ofercie

MODUŁ 3 Zarządzanie zespołem aptecznym

- Jak racjonalnie zarządzać czasem pracy i zadaniami w zespole - przykłady rozwiązań dostosowanych do specyfiki apteki
- Efektywny system motywacyjny, czyli w jaki sposób motywować pracowników wykorzystując motywatory finansowe i pozafinansowe
- Jak skutecznie rozwiązywać problemy w zespole, aby budować swój autorytet, zachować dyscyplinę, ale i dobrą atmosferę
- Jakie zachowania można uznać za naruszenie tajemnicy aptekarskiej i jak chronić przed nimi siebie i swój zespół - przykładowe rozwiązania

MODUŁ 4 Marketing i polityka cenowa w aptece

- Marketing w aptece zgodnie z prawem - na co pozwalają przepisy w kwestii informowania o asortymencie i promocjach, a czego robić nie wolno
- Merchandising ma znaczenie - przykładowe rozwiązania ekspozycyjne, które pozytywnie wpływają na komunikację z pacjentami i wzrost sprzedaży
- Jakie czynniki należy wziąć pod uwagę przy tworzeniu strategii cenowej apteki, aby nie stracić pacjentów i jednocześnie utrzymać rentowność
- Za pomocą jakich działań budować wizerunek apteki przyjaznej cenowo, dbając jednocześnie o rachunek ekonomiczny

Autor kursu: Katarzyna Drążkowska, Marcin Jelonek

Informacje dodatkowe:

- Po przesłaniu niniejszego zgłoszenia otrzymają Państwo potwierdzenie jego przyjęcia, szczegóły organizacyjne oraz fakturę VAT. Niedokonanie wpłaty nie jest rezygnacją z uczestnictwa w szkoleniu. Rezygnacji dokonać można wyłącznie w formie pisemnej najpóźniej w terminie 7 dni roboczych przed terminem szkolenia. | Niedotrzymanie powyższych warunków skutkuje obciążeniem zgłaszającego pełnymi kosztami udziału. Explanator zastrzega sobie możliwość odwołania lub zmiany terminu szkolenia. Explanator zastrzega sobie prawo do zmiany trenera - w takim przypadku organizator zapewnia zastępstwo innej osoby o takich samych kwalifikacjach lub wyższych. | Zmiana może nastąpić na co najmniej 3 dni przed planowanym terminem. W przypadku odwołania szkolenia Explanator dokona zwrotu wpłaconych kosztów uczestnictwa w terminie 5 dni. | **Rabat 5% dla 2 i 3 osób, 10% przy zgłoszeniu powyżej 3 osób.**

Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: 249 zł netto

Niniejszym zgłaszamy udział następujących osób:

1.

e-mail uczestnika

2.

e-mail uczestnika

3.

e-mail uczestnika

Nazwa firmy

NIP

Ulica

Kod Miejscowość

Telefon

Faks

Wysyłając zgłoszenie na szkolenie potwierdzam akceptacją regulamin sprzedaży www.explanator.pl/warunki-sprzedazy.pdf oraz zaznajomienie się z Polityką Prywatności www.explanator.pl/polityka-prywatnosci.pdf

☐ **Tak, chcę być informowany o kolejnych edycjach, wydarzeniach branżowych, specjalnych ofertach i nowych produktach**, dlatego zgadzam się na kontakt drogą mailową lub z wykorzystaniem telekomunikacyjnych urządzeń końcowych i automatycznych systemów wywołujących.

Wyrażenie zgody jest dobrowolne. Administratorem danych osobowych jest firma Explanator – Iwona Dehina, z siedzibą przy ul. Kościelnej 30 lok. 59, Poznań 60-538. Dane osobowe przetwarzane będą w celu realizacji zamówienia oraz dostarczania informacji o produktach zgodnie z Polityką Prywatności. Mają Państwo prawo dostępu do swoich danych, ich poprawiania oraz cofnięcia zgody w dowolnym momencie poprzez kontakt: marketing@explanator.pl.

WEB/19

Data	Zgłaszający
Pieczątka (jeśli zgłoszenie wypełniono na komputerze pieczątka nie jest wymagana)	

Wydrukuj formularz