

FIEBIG-FORTBILDUNGSKONZEPT

Neue Fachberater-Fortbildung

Apotheker können ihre Mitarbeiter seit diesem Jahr bei Fiebig* zum Fachberater in relevanten Gesundheitsbereichen wie z. B. Inkontinenz, Frauengesundheit/Wechseljahre und Seniorengesundheit fortbilden lassen.

Fachberater in Apotheken, die – ähnlich dem Ärzteamfeld – auf verschiedene Gesundheitsbereiche spezialisiert sind, können leichter Hemmschwellen von Patienten abbauen und deren Vertrauen gewinnen. Sie schaffen Kundenbindung, sorgen für Neukundengewinnung und grenzen die selbständigen Apotheken deutlich vom Wettbewerb ab. Bei Fiebig* ist die Absolvierung mehrerer aufeinander aufbauender zertifizierter Seminarmodule möglich, um einen qualifizierten Abschluss zum Fachberater zu erhalten. Das neue Fortbildungs-Konzept fungiert gleichzeitig als Marketinginstrument für Apotheken: Die Absolventen erhalten nach Abschluss des letzten Seminarmoduls neben ihrem persönlichen Zertifikat auch ein Zertifikat für ihre Apotheke. Dieses Apothekenzertifikat ist in ein hochwertiges Schaufensterdisplay integriert und weist die Fachbera-

ter schon außerhalb der Offizin namentlich aus. Innerhalb der Apotheke ist der gewünschte Berater für Patienten durch ein abgestimmtes und gut lesbares Namensschild zu erkennen.



FORTBILDUNG bei Leopold Fiebig: Die neuen „Homöopathie und Schüßler-Salze-Fachberaterinnen“ mit ihrer DHU-Referentin.

Aktuell dürfen sich bei Fiebig eine große Anzahl von Absolventen über ihren Abschluss zum „Fachberater Homöopathie und Schüßler-Salze“ freuen. Voraussetzung für diesen Abschluss war der Besuch von fünf, zeitlich über das ganze Jahr verteilten, aufbauenden Seminarmodulen, die in Kooperation mit der DHU konzipiert wurden. Informationen und nähere Auskünfte erhalten Sie bei:

*Leopold Fiebig GmbH & Co. KG,
Pharmazeutische Großhandlung, Messering 1,
76287 Rheinstetten, Tel. (07 21) 88 04-299,
Internet: www.fiebig.de

EXPOPHARM

Pharmatechnik zeigt Tools zur Ertragssteigerung

Laut einer Untersuchung von Pharmatechnik* kann eine Apotheke mit einem Jahresumsatz von 1,7 Millionen Euro bei entsprechender Justierung der zentralen Stellschrauben ein monatliches Ertragsplus von bis zu 1500 Euro realisieren. Bei

der Expopharm nutzten zahlreiche Fachbesucher die Gelegenheit, um sich über Produkte und Consulting-Angebote zu informieren, die einen Beitrag zur Ertragsverbesserung in der Apotheke leisten. Wie sich diese Ertragspotenziale nutzen lassen, zeigte Pharmatechnik im 8-Punkte-Plan für mehr Ertrag und Wachstum online (www.pharmatechnik.de/8-punkte-plan) sowie im kostenlosen Beratungsgespräch.

Zudem haben in der Version 2012 des Apothekenmanagementsystems Ixos Optimierungsmodelle Einzug gehalten, die aus Abverkaufstrends selbständig lernen und sich neuen Situationen schnell und dynamisch anpassen. Dies verspricht einen effizienten Warenbezug bei maximaler Lieferfähigkeit. Die Leistungsindikatoren einer Apotheke wie z. B. Umsatz, Rohertrag, Betriebsergebnis, Spanne, Lagerwert, Lieferbereitschaft sowie Anzahl von Verkäufen

und Kunden zeigt das neue Ixos Cockpit übersichtlich und minutengenau an. Zudem liefert es Trenddarstellungen, mit denen die jeweilige Entwicklung schnell einschätzbar ist. Weiterhin bietet die XT-Warenwirtschaft neue Module zu Preiskalkulation und Warenlogistik an. Gezeigt wurde auch ein Kommissionierautomat aus Glas. Die Betriebsstunde des kleinsten K2-Modells kostet netto 4,30 Euro inkl. Full-Service-Wartung pro Stunde. Mit apoTV präsentiert Pharmatechnik ein modernes Marketing-Instrument zur Kundenbindung und Generierung von Impulskäufen. Zur Verfügung gestellt wird dabei ein moderner Monitor mit flexiblem Standfuß und das gesamte Sendematerial.

Sämtliche Messeneuheiten können Apotheker auch auf den Hausmessen, die vom 24. Oktober bis 16. November 2011 in den 14 Geschäftsstellen stattfinden, erleben. Weitere Informationen zu den Terminen und zum Programm finden Interessenten unter www.pharmatechnik.de über den Webcode pt0014.

*Pharmatechnik GmbH & Co. KG,
Münchner Str. 15, 82319 Starnberg

