

Referent:

Claudia Wieger,
Apothekerin, Trainerin und Buchautorin

Ort:

Leopold Fiebig GmbH & Co. KG
Messering 1
76287 Rheinstetten
Telefon 0721 8804-299
Anfahrtskizze unter www.fiebig.de

Datum:

Mittwoch, 01.10.2014
14.30 Uhr – 17.30 Uhr

Gebühr:

85,00 Euro + MwSt. pro Person

Vorteil für E-plus-Apotheken:
Diese zahlen nur den ersten Teilnehmer. Weitere Personen können **kostenfrei** teilnehmen.

**Zertifiziertes Seminar
mit Teilnahmepunkten**



Neu und exklusiv bei Fiebig:
Fortbildung zum/zur „OTC-Fachberater/in“

NEU im
Programm

Modul I:

Am Anfang des Erfolges steht die Analyse

Techniken und Methoden zur analytischen Erfassung der Kundenstruktur in Ihrer Apotheke

Analysieren, verstehen und optimieren – je besser Sie Ihre Kunden kennen, umso einfacher ist es, sie zu begeistern und emotional an Ihre Apotheke zu binden. Deshalb startet die Fortbildung zum/zur OTC-Fachberater/in mit einem Modul, das Ihnen einfache aber effiziente Methoden für eine fundierte Kundenanalyse vermittelt.

Nur auf Basis einer fundierten Analyse bringen neue Ideen und Konzepte zum Ausbau Ihres OTC-Segments auch nachhaltig den gewünschten Erfolg. Praxisnahe Tipps für gezielte Maßnahmen, die die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung in Ihrer Apotheke erhöhen, runden dieses erste Seminarmodul ab.

Folgende Punkte werden angesprochen:

- Welche Informationsquellen geben Auskunft über den aktuellen Stand des OTC-Segments in der Apotheke? (Ärzte, Rezepte, Kundenumfrage, etc.)
- Kundenumfrage – ein zielführendes Instrument auch für Ihre Apotheke?
- Welche Marktchancen und Potentiale ergeben sich durch die Analyse? (Was passt besonders gut zu der Ausrichtung Ihrer Apotheke?)
- Welche Potentiale schlummern in den Mitgliedern des Apotheken-Teams? (Besonderes Interesse für Homöopathie, Fortbildungen etc.)
- Ideen für Marketing-Konzepte für Ihre Apotheke
- Therapieergänzung über die Software (Vorteile/Nachteile)

