

## SZKOLENIE - OKIEM FARMACEUTY

### MODUŁ PIERWSZY - DOTARCIE DO FARMACEUTY

1. Zarys uwarunkowań prawnych : stosunków własnościowych w aptece oraz świadczenia usług farmaceutycznych w aptekach (Ustawy, Rozporządzenia, Kodeks Etyki Aptekarza)
2. Obsługa pierwszego stołu - umocowania prawne i możliwości a realia
3. Doradztwo farmaceutyczne a rynek (merytoryka a marketing) i słowo o opiece farmaceutycznej
4. Różne typy aptek = te same zasady działania
5. Praca w aptece sieciowej a indywidualnej
6. Marketing , strefy ekspedycyjne, tajemniczy klient
7. Możliwości osoby upoważnionej (farmaceuta, technik) w doborze preparatów w różnych typach aptek
8. Profity dla osoby upoważnionej jako niepisana umowa
9. Etyka a biznes; kompetencje a realia
10. Skuteczność sprzedaży a merytoryka i przekonanie

### MODUŁ DRUGI - DOTARCIE DO KIEROWNIKA

1. Zarys uwarunkowań prawnych : stosunków własnościowych w aptece, świadczenia usług farmaceutycznych oraz kierowania apteką (Ustawy, Rozporządzenia, Kodeks Etyki Aptekarza)
2. Obsługa pierwszego stołu oraz stanowisko kierownika- umocowania prawne i możliwości a realia
3. Różne typy aptek = inne zasady działania i zarządzania
4. Zarządzanie personelem w aptece sieciowej i indywidualnej
5. Możliwości kierownika a odpowiedzialność zawodowa
6. Wsparcie marketingowe, szkolenia, benefity w aptece sieciowej i indywidualnej