

Heckl Consulting Hamburg

# Keine Angst vor Apotheken-BWL

BWL für Nicht-Betriebswirtschaftler - Grundseminar mit den wichtigsten Tools

2-tägiges Seminar



## Um was es geht

Eine Apotheke nimmt als "Verkaufsraum" eine besondere Stellung in unserer Gesellschaft ein. Durch die Qualifizierung der Inhaber als auch seiner Mitarbeiter hat sie ein ähnlich hohes Ansehen wie ein Arzt. Um diesem positiven Urteil weiterhin gerecht zu werden, und um gegen Internet und in Teilen auch den Drogeriemärkten konkurrieren zu können ist das betriebswirtschaftliche Wissen mit der Kenntnis der Kalkulation und der notwendigen Kennzahlen immens wichtiger geworden.

Betriebswirtschaft ist eindeutig ein "Must", denn Wissen vermittelt Selbstsicherheit, und diese Selbstsicherheit gibt dem Kunden einer Apotheke das gute Gefühl, dass einem hier wirklich fachgerecht geholfen wird. In diesem Seminar erhalten Inhaber und Leiter einer Apotheke sowie deren Mitarbeiter die notwendigen Kenntnisse, um im heutigen anspruchsvollen Marktgeschehen konkurrenzfähig sein zu können, und um sich allen betriebswirtschaftlichen Fragen und Anforderungen gewachsen zu sein.

## Zielgruppen

Dieses Seminar richtet sich an Inhaber und Leiter sowie vertrauensvolle Mitarbeiter einer Apotheke.

## Ihr persönlicher Nutzen

Sie erkennen die wirtschaftlichen Zusammenhänge einer Apotheke. Sie können das Verhältnis "Kosten-Nutzen" besser einschätzen. Sie können Ihren zukünftigen Einkauf besser und wirtschaftlicher kalkulieren. Sie können im Einkauf besser argumentieren. Sie erkennen, dass der "Preis" mehr ist als ein Angebot. Ihre Motivation vergrößert sich mit dem dazu gewonnenen Wissen. Ihre Arbeitsplatzsicherung steigt.

# Keine Angst vor Apotheken-BWL (2 Tage)

## Hier lernen Sie

- Betriebswirtschaftliche Instrumente und deren Anwendung
- Gewinnsteigerung durch besseren Einkauf
- Preisgestaltung hat mehrere Gesichter
- Bessere Verkaufs-Argumentation
- Zusammenhang zwischen dem Markt, dem Produkt und dem Kunden

## Inhalt

- Trends- und Entwicklungen in den Märkten
- Überblick über das betriebswirtschaftlich relevante Instrumentarium für Apotheker
- Wirtschaftliche Begriffe und ihre Bedeutung
- Kostenrechnung und Kalkulation
- Die wichtigsten Kennzahlen und deren Bedeutung
- Kennzahlengesteuerte Frühwarnsysteme in der Apotheke
- Bedeutung der betriebswirtschaftlichen Argumentation im Einkaufs- und Verkaufsgespräch
- Der Unterschied zwischen Wareneinkauf und -einsatz
- Die richtigen Strategien in der Apotheke für Preise, Produkte, Schaufenster, Mitarbeiterinsatz, Werbung etc.

## Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion von Praxisfällen, Übungen und Erfahrungsaustausch

**Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2011-01-07-01**

## **Heckl Consulting Hamburg**

Werderstrasse 58  
20149 Hamburg / Harvestehude  
Telefon +49 40 4104643  
Fax +49 40 448597  
info@heckl-consulting.de  
www.heckl-consulting.de

**Buchung**