

Apotheken-Marketing

Positionieren Sie Ihre Apotheke ! - Grundseminar mit den wichtigsten Tools

2-tägiges Seminar

Um was es geht

Im heutigen hart umkämpften Apotheken-Markt wandeln sich auch die Aufgaben und Funktionen der Mitarbeiter drastisch. Inhaber, Leiter und Mitarbeiter sind können nicht mehr nur als "Apotheker im weissen Kittel" agieren, sondern müssen multifunktional arbeiten. Für dieses neue Aufgaben-Spektrum ist ein Basiswissen über modernes Marketing eine unabdingbare Voraussetzung.

In diesem Seminar wird das dafür notwendige Marketing-Wissen vermittelt, denn Marketing ist nicht nur Chefsache.

Zielgruppen

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

Marketing-Vorkenntnisse sind für den Besuch des Seminars nicht erforderlich.

Ihr persönlicher Nutzen

Sie erlernen das Basiswissen über modernes Apotheken-Marketing, das Sie sofort umsetzen können.

Apotheken-Marketing (2 Tage)

Hier lernen Sie

- Modernes Marketing-Know-how für Apotheken
- Die wichtigsten Strategien für Apotheken
- Top-Marketing-Werkzeuge für die sofortige Umsetzung in der Apotheke

Inhalt

- Modernes Marketing-Know-how für Apotheken: Marketing als strategisches Instrumentarium
- Wichtige Marketing-Strategien im Verdrängungs-Wettbewerb: Konkurrenz-, Wachstums- und Nischen-Strategien
- Instrumente des Marketing-Mix
- Produkt- und Sortiments-Entscheidungen
- Preis- und Konditionen-Politik in der Apotheke
- Die Marketing-Tricks der Top-Apotheker
- Zielgruppen-Segmentierung im Marketing: Markt- und Kundenanalyse-Verfahren. Methoden der Marktforschung
- Wichtige Informations- und Analyse-Verfahren des Marketing
- Verkaufsförderungs-Massnahmen für die Apotheke
- Werbeaktionen
- Das Verkaufsgespräch als Marketingbasis der Mitarbeiter der Apotheke
- Massnahmenprogramm zur Umsetzung der Marketing-Kenntnisse in der Tagesarbeit

Methoden

Interaktiver Vortrag, Diskussion von Praxisfällen, Beispiele, Übungen und Erfahrungsaustausch

Dieses Seminar können Sie als Inhouse Training buchen. Fordern Sie Ihr unverbindliches Angebot an. Buchungsnummer 2011-01-07-02

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