

**ZDROWA APTEKA, CZYLI JAK PROWADZIĆ ZESPÓŁ I ZWIĘKSZAĆ SPRZEDAŻ**

**13 LISTOPADA 2014R.**

**QUALITY SILESIA HOTEL\*\*\*, UL. SZYBOWCOWA 1A, KATOWICE.**

**Tematy**

- Sukces handlowy apteki a zaangażowanie pracowników i systemy premiowe.
- Postawa i motywacja, czyli dlaczego same techniki sprzedaży nie wystarczą?
- Komunikacja, podział ról i dedykowanie zadań w aptece.

**Odbiorcy**

Do uczestnictwa w szkoleniu zachęcamy przede wszystkim Właścicieli i Kierowników Aptek, którzy potrzebują wsparcia w zarządzaniu apteką, a także zainteresowanych rozwojem kompetencji w zakresie zarządzania i wzrostu efektywności swoich zespołów.

**Program**

- 09.00** Przedstawienie prowadzących, programu i celu szkolenia.
- 09.15** Motywacja zwiększa sprzedaż - Uczestnicy dowiedzą się, co sprawia, że ludzie angażują się w pracę, a co podcina im skrzydła oraz jak pielęgnować i wykorzystywać potencjał motywacji.
- 10.30** Premia – zachęta albo pułapka - Jak działają systemy bonusowe, kiedy premie zwiększają zaangażowanie pracowników a kiedy przynoszą straty i dlaczego? Analiza i wnioski na podstawie doświadczeń przedsiębiorców.
- 11.30** Przerwa kawowa
- 11.45** Aptekarz czyli dobry sprzedawca - Jak będąc farmaceutą czuć się dobrze w roli sprzedawcy. Otwartość i kompetencja jako klucz do owocnych i trwałych relacji z Klientami. Postawa vs techniki sprzedażowe.
- 12.30** Komunikacja w zespole oraz z Klientami - Uczestnicy doświadczą, na czym polega i dlaczego tak ważne jest dobre komunikowanie się z otoczeniem.
- 14.00** Przerwa obiadowa
- 14.45** Dedykowanie zadań w zespole aptecznym - Biorący udział będą potrafili trafnie przydzielać zadania oraz optymalizować pracę zespołów w oparciu o predyspozycje i kompetencje pracowników. Studium przypadku.
- 16.30** Podsumowanie i zakończenie szkolenia

**Prowadzący:**

Stanisław Kordasiewicz oraz Tomasz Ołdak – Consensus Way.

Wszelkich informacji udziela Danuta Kosicka HURTAP Tychy. Chęć uczestnictwa prosimy zgłaszać pod nr tel. 32 325 10 00 .