



Die Apotheken

AKADEMIE

Das gute Gefühl, es selbst zu tun.

Bitte lesen Sie diese Gebrauchsinformation aufmerksam. Sie enthält wichtige Informationen über die Anwendung von Systemtraining.

Intervall forte – systematisch besser

Das Intervalltraining für die Apothekenmitarbeiter

WIRKSAME BESTANDTEILE

Intervalltrainings: effektive Methode zur nachhaltigen Leistungsverbesserung

Kundenberatung: Kommunikationskompetenz aller Mitarbeiter in der Apotheke

Verkaufsmethoden: sichere Kenntnisse als Grundlage für Mehrverkauf

Erkennbare Ergebnisse:

- mehr Beratungsqualität
- mehr Kundennähe
- Steigerung der Wirtschaftlichkeit Ihrer Apotheke

SONSTIGER BESTANDTEIL

das Expertenteam von PE Systemtraining

VERWENDUNG

Führende Handelsorganisationen trainieren ihre Mitarbeiter bereits seit über 20 Jahren mit Systemtraining am POS. Systemtraining ist jetzt neu für Apotheken konzipiert worden und wird erfolgreich umgesetzt.

ANWENDUNGSGEBIETE

Systemtraining hilft, eine gute wirtschaftliche Position im Wettbewerb zu stabilisieren. Es wirkt zuverlässig gegen auftretende Abwärtstrends einer Apotheke im Markt. Systemtraining wirkt ebenfalls bei Lustlosigkeit und schlechter Zusammenarbeit der Mitarbeiter, mangelnder Fachkenntnis über Kombinationsverkauf und in Folge dessen ausbleibendem Verkaufserfolg.

Systemtraining führt von innen heraus zum Erfolg. Die Methode optimiert den Mitarbeiterauftritt gegenüber Kunden und Patienten. PE Systemtraining steuert die gesamte Ablauforganisation der Apotheken AKADEMIE.

Durch einstündige Intervalltrainings sorgt Systemtraining mit der professionellen Vermittlung von Verkaufsmethoden für zielgenaue Kommunikation gegenüber dem Kunden.

WIRKUNGSWEISE

Systemtraining wirkt am besten:

- wenn Sie es alle acht Wochen durchführen,
- wenn Sie als Chefin oder Chef bzw. Ihre Approbierten die Trainingseinheit durchführen,
- wenn Sie die Mitarbeiter mit Coachingeinheiten im Tagesgeschäft begleiten (siehe hierzu auch die Fachinformation **Coaching forte**),
- in vertrauensvoller Zusammenarbeit.

GEGENANZEIGE

Systemtraining sollte nicht eingesetzt werden:

- wenn die Wirtschaftlichkeit Ihrer Apotheke heute und morgen den gleichen Gesetzmäßigkeiten folgt wie gestern,
- wenn alle Kunden tatsächlich beraten werden,
- wenn Sie Ihre Mitarbeiter bereits regelmäßig in Verkaufsmethoden trainieren.

LEISTUNGEN

PE Systemtraining bietet folgende Leistungen:

- passgenaue Kurztrainings für professionellen Beratungsverkauf
- Ausbildung zum Trainer der eigenen Mitarbeiter in nur zwei Tagen
- permanente Begleitung durch das Trainingsprogramm
- Coachingausbildung zur Umsetzungsbegleitung im Tagesgeschäft

WECHSELWIRKUNGEN

Systemtraining lässt sich hervorragend mit anderen Qualifizierungsmaßnahmen kombinieren, da der Fokus auf die tatsächliche Umsetzung in Beratung und Kundenkommunikation ausgerichtet ist. Langfristige und nachhaltige Entwicklungseffekte werden durch Systemtraining deutlich verstärkt.

NEBENWIRKUNGEN

Systemtraining führt insbesondere zu erwünschten Nebenwirkungen:

- professionelles Führungsverhalten
- mehr Delegation
- Konzentration auf Managementaufgaben der Apothekenleitung
- mehr Transparenz von Erwartungen und Abläufen
- bessere Zusammenarbeit der Mitarbeiter

HALTBARKEIT

Für Systemtraining ist während der gesamten Anwendungsdauer kein Verfallsdatum bekannt. Im Gegenteil vertiefen sich professionelle Beratung und Mehrverkauf.

STAND DER INFORMATION

02/2017

Zu Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten fragen Sie Frank Garreis oder Oliver Schumacher.

Verantwortlich für den Inhalt: Die Kölner Apotheken AKADEMIE (PE Systemtraining, Garreis & Schumacher GbR, Köln)