

КРИЗИС: ОСТАТЬСЯ В ЖИВЫХ

10 способов сохранить конкурентоспособность аптеки

Презентация консультативно- тренинговой программы

Alliance Healthcare для Клиентов:

собственников, инвесторов, руководителей аптечных сетей и аптек

future + focus

Москва, 2008г.

МИРОВОЙ КРИЗИС-



УГРОЗА ИЛИ
ВОЗМОЖНОСТИ?

РЕАЛЬНОСТЬ

T – Д – T

Д – T – Д

Нарушение законов экономики,
соотношения 1:2 привело к
глобальному финансовому и экономическому
кризису



- В бизнесе – как в природе

- Продолжительное субсидирование неэффективных целей, подразделений и проектов препятствует эволюции компании

- Компания, которая не развивается, больше подвержена внешним угрозам.

- Ресурсы для успеха есть у каждой компании, надо только их найти

Ваши внешние проблемы

- рост конкуренции

■ низкая эффективность
Вы их видите их и решаете:
персонала

- неуправляемость и конфликтность персонала
- недостаточный объем продаж
- низкая покупательная способность населения
- агрессия покупателей и проверяющих
- дефицит ресурсов (

персонала
сил)

Мы готовы помочь вам!

Ваши внутренние проблемы

О которых Вы, возможно, не подозревали:

- **искажения в понимании реалий современного рынка: конкуренты, покупатели, потребности, цены.**
- **внешние личностные проблемы персонала, снижающие продажи: подверженность социальным мифам и стрессам.**
- **внутренние личностные проблемы персонала, снижающие продажи: вина, страх, негативные установки, нарушения ролевого поведения, инфантилизм.**
- **демографическая яма**

**Мы специально изучили Ваши проблемы.
Именно мы можем в кризисе помочь Вам!**

1. Глобальное и локальное изменение рыночной ситуации

2. Неэффективный менеджмент в аптеках :

- ✓ неэффективная мотивация и стимулирование труда
- ✓ неэффективное использование ресурсов
- ✓ неэффективный персонал
- ✓ нелояльные покупатели
- ✓ неэффективные продажи

Мы помогаем Вам
увидеть Ваши реальные проблемы
и эффективно решить их!

К чему это привело в итоге

Дефицит управленческих компетенций, проблемный персонал и специфические особенности аптечной работы привели к нелояльности сотрудников и разрушению лояльной базы покупателей в аптеках



Что происходит сегодня:
управленческий кризис в аптеке,
возведённый в квадрат мировым финансовым
кризисом



Мы поможем Вам пересесть
в работающий автомобиль!

Лекарство от кризиса



И в кризисе мы сопровождаем Ваш бизнес

Создавая сильный бренд



Мы помогаем вашей аптеке привлечь Приверженцев.

Главная задача стабильности аптеки в условиях кризиса

Рост социальной напряжённости
Агрессия покупателей

✓ Сохранение эффективного лояльного персонала

- обучение

- психологическая реабилитация

- мотивация

- создание эмоционального комфорта

При этих условиях персонал сохранит лояльную клиентскую базу и будет создавать добавленную стоимость

Антикризисный блок для руководителей

1. «Кризис: остаться в живых» – 1 день

Тренинг для руководителей аптечных сетей и аптек

Цель: выработка гибкой модели выживания аптеки в кризисе

Результат: анализ реальных угроз, минимизация потерь, выявление

факторов устойчивости, использование возможностей кризиса,

экономия издержек, эффективное ролевое поведение, повышение

управленческих компетенций, повышение управляемости аптечного персонала.

2. «Кризис: эффективный менеджмент в аптеке» - 2 дня

Тренинг для руководителей аптечных сетей и аптек

● **Цель:** организация антикризисных бизнес-процессов в аптеке

● **Результат:** повышение эффективности операционного управления (постановка эффективных целей,

мотивация себя и сотрудников, стимулирование,

контроль), повышение уверенности руководителя, повышение

лояльности и закрепление персонала.

3. «Кризис: стрессоустойчивый руководитель» – 1 день

Тренинг для руководителей аптечных сетей и аптек

Цель: повысить уверенность, стрессоустойчивость и коммуникативные возможности руководителей

Результат: улучшение коммуникаций руководителя на всех уровнях, повышение стрессоустойчивости, умение говорить «нет» и держать удар, решение собственных проблем руководителя, удовлетворённость работой и жизнью.

4. «Антикризисные возможности мерчандайзинга» - 1 день

Тренинг для руководителей аптечных сетей и аптек

Цель: помочь руководителям в создании в аптеке атмосферы, способствующей привлечения приверженцев, созданию бренда аптеки, товара.

Результат: оптимизация управления оборотными средствами, товарными запасами, повышение рентабельности торговой площади.

5. «Эффективное управление конфликтами» - 2 дня

Тренинг для руководителей аптечных сетей и аптек

Цель: создание в аптеке комфортной рабочей обстановки

Результат: эффективное предупреждение и разрешение

конфликтов, повышение уверенности руководителя и его удовлетворённости работой, решение собственных проблем.

Формирование эффективного аптечного коллектива.

Повышение лояльности персонала и его закрепление в аптеке.

6. « Как отказать начальнику, и не только..»

Тренинг для руководителей аптечных сетей и аптек - 1 день

Цель: научиться эффективному общению с разными типами людей в неординарных ситуациях

Результат: повышение эффективности коммуникаций и уверенности руководителя в неординарных ситуациях, повышение стрессоустойчивости руководителя.

Антикризисный блок для персонала

1. «Эффективные продажи в кризисе» - 2 дня

Тренинг для персонала аптечных сетей и аптек
Цель: *формирование клиентской базы из приверженцев*

Результат: *повышение лояльности и стрессоустойчивости, закрепление персонала. Клиентоориентированность персонала, независимость от цены и манипуляторов, привлечение приверженцев.*

● 2. «Кризис: стрессоустойчивый персонал» - 1 день

● Тренинг для персонала аптечных сетей и аптек

Цель: *повысить уверенность, стрессоустойчивость и коммуникативные возможности персонала*

Результат: *повышение уверенности в себе, умение управлять эмоциями и держать удар, умение работать с манипуляторами, повышение работоспособности и лояльности персонала, закрепление персонала, снижение текучести кадров.*

3. «Эффективное поведение в конфликтных ситуациях» - 2 дня

Тренинг для персонала аптечных сетей и аптек

Цель: продуктивное поведение персонала в конфликтах

Результат: повышение уверенности, стрессоустойчивости и лояльности персонала, эффективности его взаимодействия в конфликтных ситуациях, создание комфортного психологического климата в аптеке, улучшение имиджа, снижение нетрудоспособности и повышение продаж.

4. «Антикризисный мерчандайзинг» - 1 день

Тренинг для персонала аптечных сетей и аптек

Цель: обучение персонала созданию в аптеке атмосферы, привлекающей и сохраняющей приверженцев

Результат: ускорение оборачиваемости товаров, увеличение объема продаж до 8 раз,

увеличение рентабельности торговых площадей

Помимо проведения тренингов мы готовы для Вас

- Проводить тематические семинары и оказывать Вам консультативную помощь по организации деятельности и операционному управлению аптекой.
- Работать с Вами по индивидуальным программам, учитывающим особенности Вашего бизнеса и Ваши личные потребности в организации менеджмента.

Мы ценим Ваше доверие,
дорожим нашими партнёрскими отношениями,
и готовы давать Вам больше.

Почему Вы предпочитаете наши программы

- 6 лет эффективного партнёрства ,более 12 тыс.участников
- актуальные современные программы
- уникальные Клиентоориентированные технологии
- авторские тренинги и методики
- профессиональные тренеры - практики
- индивидуальный подход к Каждому Участнику
- практические умения на моделях аптечных ситуаций
- практические навыки на аптечном товаре
- отработка проблем участников в ролевых и деловых играх
- возможность индивидуальных консультаций
- постоянная актуализация и расширение портфеля тренингов под Ваши потребности на основе научно-практических исследований

Мы всегда рядом, чтобы помочь Вам!

Alliance
Healthcare



Условия получения антикризисной программы

- индивидуальны для каждого Клиента.
- зависят от истории, объёма и перспектив партнёрства, а также особенностей Клиента и региона
- формируются директором филиала или представительства и маркетологом на местах

На трудной дороге мы всегда вместе!



*Когда мы вместе,
мы предупреждаем события!*