

ВОЛШЕБНАЯ ПАЛОЧКА РУКОВОДИТЕЛЯ

9 способов повышения конкурентоспособности аптеки

Презентация тренинговых программ
Alliance Healthcare для собственников,
руководителей аптек и аптечных сетей

future + focus

Москва, 2008г.

Ваши внешние проблемы

- рост конкуренции

Вы видите их и решаете:
низкая
эффективность

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

(денег,



Мы готовы помочь Вам!



**Мы сопровождаем бизнес наших Клиентов.
Наше партнёрство создаёт
новые европейские возможности на рынке России**

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, нерыночное мышление
- внутренние личностные проблемы персонала, снижающие продажи: вина, страх, негативные установки, нарушения ролевого поведения, инфантилизм.
- демографическая яма

Именно мы можем помочь Вам!



1. Изменение рыночной ситуации

2. Неэффективный аптечный менеджмент

- ✓ 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!



Наши научные исследования: формула конкурентоспособности



Создавая сильный бренд



Мы создаём Вашу уникальность
для Вашего персонала, Ваших Покупателей и Потребителей !

Наш уникальный портфель брендов сегодня— 7 программ для Клиентов



Мы продолжаем расширять сопровождение бизнеса Клиентов

- 1. «Эффективные продажи» - 2 дня
- Цель: улучшение взаимодействия «первостольника» с покупателями.
-
- Результат: повышение лояльности и стрессоустойчивости, закрепление персонала. Клиентоориентированность персонала, независимость от цены и манипуляторов, привлечение приверженцев.

2. «Эффективный мерчандайзинг» - 1 день

Цель: обучение персонала созданию в аптеке атмосферы, способствующей совершению покупки

Результат: ускорение оборачиваемости товаров,
увеличение объема продаж до 8 раз,
увеличение рентабельности торговых площадей.

1.«Эффективный руководитель аптеки» - 2 дня

- **Цель:** *помощь руководителям в организации эффективных бизнес-процессов в аптеке и аптечной сети.*
- **Результат:** *повышение эффективности операционного управления(постановка эффективных целей, мотивация себя и сотрудников, стимулирование, контроль), повышение уверенности руководителя, закрепление персонала, решение собственных проблем руководителя.*

2.«Эффективное управление временем» - 2 дня

Цель: *аудит рабочего времени и помощь руководителю в устранении потерь своего времени и времени персонала*

Результат: *повышение эффективности использования рабочего времени руководителя и каждого сотрудника, повышение производительности труда, решение собственных проблем руководителя.*

3.«Мерчандайзинг логистика розничных продаж»- 1 день

Цель: *помощь руководителям в создании в аптеке атмосферы, способствующей совершению покупки, созданию бренда аптеки, товара.*

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

4.«Эффективный аптечный коллектив»- 2 дня

Цель: *помощь руководителю в наборе, расстановке и адаптации персонала, создании эффективного рабочего места и формировании эффективного коллектива.*

Результат: *повышение эффективности работы каждого сотрудника и создание успешного аптечного коллектива, закрепление персонала, решение собственных проблем руководителя.*

«Развитие»- блок для руководителей аптек и аптечных сетей

5.«Управление эффективными продажами»- 2 дня

Цель: *помощь руководителям в переходе на клиентоориентированные технологии продаж*

Результат: *умение отличать агрессивные продажи и превращать их в эффективные, умение противостоять манипуляторам.*

Мотивация и закрепление персонала, повышение его лояльности руководителю и покупателям.

Увеличение объёма продаж, повышение конкурентоспособности аптеки. Решение собственных проблем руководителя

6. Бизнес-игра

«Ситуационный менеджмент: проблемы и решения»-1 день

Цель: *помощь руководителям в типичных проблемных ситуациях*

Результат: *умение справляться с форс-мажорными ситуациями, умение держать удар, предотвращение нештатных ситуаций.*

- 1. «Эффективное управление конфликтами»
 - Тренинг для руководителей аптек и аптечных сетей - 2 дня
 - 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.

3. «Эффективное совещание»

Тренинг для руководителей аптек и аптечных сетей - 1 день

Цель: научиться использовать совещание как эффективный инструмент менеджмента

Результат: повышение эффективности совещаний, улучшение мотивации персонала, укрепление имиджа руководителя, закрепление персонала, решение проблем руководителя.

«Перспектива»- блок эффективных коммуникаций

3. «Эффективное поведение в конфликтных ситуациях»

Тренинг для персонала аптек - 2 дня

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. «Эффективная реабилитация персонала»

● Тренинг для персонала аптек - 1 день

Цель: психологическая реабилитация персонала

Результат: повышение уверенности в себе, умение управлять эмоциями и держать удар, умение работать с

манипуляторами,

14 повышение работоспособности и лояльности персонала,

«Успех»- блок личностного роста и коучинга

- 1. «Конкуренция: выжить и победить»
 - Тренинг для руководителей аптек и аптечных сетей - 2 дня
- 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.*

3. «Личный успех»

Тренинг для руководителей аптек и аптечных сетей - 2 дня

Цель: *повышение личных возможностей руководителя*

Результат: *повышение самооценки и самоактуализации,*

развитие

системности и гибкости мышления, навыков эффективного мышления и общения, решение собственных проблем

руководителя, его удовлетворённость работой и жизнью.

ЭФФЕКТИВНЫЙ ПЕРСОНАЛ

Для руководителей аптек и аптечных сетей

«Эффективный коллектив» - 2 дня

Для персонала

«Психологическая реабилитация персонала» -1день

«Эффективные продажи» -2 дня

СКАТЕРТЬ- САМОБРАНКА

Для руководителей аптек и аптечных сетей

«Мерчандайзинг- логистика розничных продаж» -1 день

Для персонала

«Эффективный мерчандайзинг» -1день

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ

Для руководителей аптек и аптечных сетей

«Управление эффективными продажами» – 2
дня

Для персонала

«Эффективные продажи» -2 дня

ЭФФЕКТИВНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ

Для руководителей аптек и аптечных сетей

«Эффективный руководитель аптеки» - 2 дня

«Конкуренция: выжить и победить» - 2 дня

«Эффективные совещания» - 1 день

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АПТЕКОЙ

Для руководителей аптек и аптечных сетей
«Эффективный руководитель аптеки» - 2 дня
«Эффективные совещания» - 1 день
Бизнес-игра «Ситуационный менеджмент: проблемы и решения»-1 день

ЭФФЕКТИВНОЕ ВРЕМЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

Для руководителей аптек и аптечных сетей
«Эффективное управление временем» - 2 дня
«Эффективные совещания» - 1 день

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ

Для руководителей аптек и аптечных сетей
«Эффективный руководитель аптеки и аптечной сети» - 2 дня
«Эффективное управление временем» - 2 дня
«Эффективные совещания» - 1 день
Бизнес-игра «Ситуационный менеджмент: проблемы и решения»-1 день
«Личный успех» - 2 дня

АПТЕКА БЕЗ КОНФЛИКТОВ

Для руководителей аптек и аптечных сетей
«Эффективное управление конфликтами» - 2 дня
«Эффективные совещания»- 1 день
Для персонала
«Эффективное поведение в конфликтных ситуациях»-2
дня

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРСОНАЛА

Для персонала
«Психологическая реабилитация персонала» 1 день
«Эффективные продажи» -2 дня
«Личный успех» – 1 день

1. Аудит и консультирование

Цель : диагностика производительности торговых площадей, бизнес-процессов и способности персонала к продажам. Консультации по выявленным проблемам.

Результат: выявление проблем в деятельности аптеки и выдача рекомендаций по их эффективному устранению.

2. Тренинги – как выход консультирования

Цель: реализация рекомендаций по итогам консультирования

Результат: повышение производительности торговых площадей, повышение качества операционного менеджмента, повышение эффективности и лояльности торгового персонала

«Партнёрство»- блок для компаний-производителей

1.«Создать Клиента» - 2 дня

Первый тренинг для сбытовых подразделений производителей о психологических особенностях современной российской аптеки и возможностях эффективной работы с её персоналом.

Цель :дать научно обоснованную информацию о причинах нелояльного отношения аптечных работников к компаниям, представителям и товарам, а также практические способы преодоления негативизма и интенсификации продаж.

Результат: повышение лояльности персонала аптек к производителям, их представителям и товарам, увеличение объёма продаж, формирование долгосрочного партнёрства

Почему Вы предпочитаете наши программы

- 5 лет эффективного партнёрства ,около 10 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 бизнес-процессов в аптеках и аптечных сетях России.

Мы удовлетворяем личные потребности каждого Клиента:

- Собственников – результат: комфорт, прибыль, PR
- Предпринимателей и Финансовых директоров – процесс: эффективные инвестиции, развитие
- Бухгалтеров – снижение издержек, финансовая устойчивость и стабильность
- Наёмных управляющих: топ-ов, заведующих аптеками - управляемость и безубыточность
- Исполнителей: удовлетворённость работой

Получите для себя максимум пользы от тренинговых программ

- обучайте лучших (не «уток», а «орлов»)
- соблюдайте стандарты тренинга (помещение, численность, дисциплина)
- объясните каждому «орлу» ценность тренинга для него
- объясните «орлам» цель обучения и выгоду компании
- подготовьте ожидания с каждым участником
- подготовьте техническое задание тренеру
- используйте тренинги как личную мотивацию
- используйте тренинги как инструмент управления
- улучшайте через тренинги отношения с производителями
- обеспечьте и поощряйте обратную связь от «орлов»
- получите обратную связь от тренера

Наши тренинговые программы - гарант Вашей конкурентоустойчивости



- эмоциональная устойчивость персонала
- повышение лояльности персонала
- закрепление персонала у Вас
- укрепление имиджа Вашей компании
- рост числа Ваших Покупателей
- приверженность Покупателей Вам
- рост объёма продаж
- финансовая устойчивость и стабильность
- рост и развитие Вашей компании
- конкурентоустойчивость Вашей компании
- Ваша удовлетворённость работой

И Ваш честно заработанный отдых!

A member of Alli

«Потенциал»- подготовка персонала для Клиентов

Цель : подготовка эффективного лояльного персонала для Клиентов

Результат: повышение эффективности работы персонала аптек, их закрепление.

«Ресурс»- сопровождение Клиентов на отдыхе

Цель : удовлетворение потребностей Клиентов в профессиональном отдыхе и профессиональном общении

Результат: укрепление здоровья, повышение личной эффективности и стрессоустойчивости собственников и персонала, Закрепление персонала, повышение конкурентоспособности.

Мы всегда рядом, чтобы помочь Вам!

