

## **ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ**

### **ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ PHARMACY MANAGEMENT**

#### **A. Επικοινωνία στον Πάγκο (8 ώρες)**

- Ενεργός Εκτέλεση της Συνταγής
- Συμπληρωματική Πώληση - Cross Selling και Up Selling
- Τεχνικές Πωλήσεων / Διαχείριση Αντιρρήσεων
- Λύσεις Αυτοματοποιημένης Εξυπηρέτησης και Πώλησης

#### **B. Ανάπτυξη και Marketing Φαρμακείου (12 ώρες)**

- Ανάπτυξη Νέων Κατηγοριών Προϊόντων
- Υπηρεσίες Φαρμακευτικής Φροντίδας
- Υγιεινή & Κοσμετολογία
- Ομοιοπαθητική και Προϊόντα Ιδιωτικής Ετικέτας
- Εξυπηρέτηση και Συμβουλευτική για Εμπιστοσύνη και Αφοσίωση Πελάτη
- Λειτουργική Διαμόρφωση Χώρων
- Τα Μυστικά του Merchandizing και των Προβολών
- Trade Marketing

#### **Γ. Ψηφιακή στρατηγική (4 ώρες)**

- Ολοκλήρωση Ψηφιακού Marketing στην Στρατηγική του Φαρμακείου
- Διαχείριση Social Media
- Ανάπτυξη και Λειτουργία Ηλεκτρονικού Φαρμακείου

#### **Δ. Διαχείριση Φαρμακείου (8 ώρες)**

- Λειτουργία και Οργάνωση
- Διοίκηση και Κίνητρα Ανάπτυξης Προσωπικού
- Επιχειρηματικό Πλάνο
- Οικονομική και Εμπορική Διαχείριση
- Σχέσεις και Διαπραγμάτευση με Προμηθευτές