

Leergang bedrijfskunde voor apothekers

Uw medicijn voor duurzaam ondernemen

Inhoudsopgave 6 modules, 7 uur per dag (14.00 u.-21.00 u.)

Module 1. Bedrijfskundige en Persoonlijke ontwikkeling (verplicht) (1 dag)

1. Introductie en start van de leergang
 2. Bedrijfskundig leren denken, van vakspecialist naar ondernemer
 3. Werkplekscan en definiëren van kernactiviteiten en welke rol is hierin van belang
 4. Persoonlijk ontwikkel- en activiteitenplan voor de toekomst
 5. Welke activiteiten worden hieraan gekoppeld, van re-actief naar proactief
 6. Reflectie op eigen functioneren
 7. Out-of de box leren denken
- Incl. praktijkopdrachten en casusbehandeling

Module 2. Human Resource Management (2 dagen)

1. Strategisch HRM, taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden
 2. Werving en Selectie, in-/door-/uitstroom medewerkers (sollicitatiegesprekken)
 3. Werkoverleg, de diverse rollen, wat levert het op, betrokkenheid vergroten
 4. Medezeggenschap, waarom en hoe toe te passen
 5. Beoordeling en functioneringsgesprekken (oefenen) Instroom, doorstroom en uitstroom van apotheek medewerkers
 6. Salarisgesprekken, slechtnieuws gesprekken en exitgesprekken
 7. Active aging, omgaan met diverse leeftijdsgroepen
 8. De diverse arbeidsovereenkomsten, welke contractvormen zijn er
- Incl. praktijkopdrachten en casusbehandeling

Module 3. Management en organisatie (3 dagen)

1. Besluitvorming, besturing, structurering en organisatieontwikkeling
 2. Zicht en grip krijgen op je eigen organisatie
 3. Analyse van je eigen organisatie
 4. Missie, visie, strategie ontwikkelen, herzien en verbeteren
 5. Waar zitten de knelpunten in uw apotheek, hoe los je die op
 6. Structuur en communicatie, het ideale organisatiemodel voor de apotheek
 7. Strategisch management, creëren van draagvlak
 8. Business Balance Scorecard
 9. Diverse managementstijlen, welke stijl past het beste bij je
 10. Organisatie ontwikkeling en verandermanagement
 11. Effectiviteit en succesvolle organisatie
- Incl. praktijkopdrachten en casusbehandeling

Module 4. Commerciële en communicatieve vaardigheden (2 dagen)

1. Klantvriendelijkheid en klantgerichtheid
 2. Koopmotieven, klantverwachtingen managen
 3. Communicatiestijlen en typologie van: jezelf, klanten en mede zorgverleners
 4. Omgaan met koop- en prijsweerstand
 5. Beïnvloedingsstrategie, vragen stellen, denkdruk, gedrag, afsluittechnieken, taalgebruik
 6. Verkoopmatrix, consultatieve selling, onbewuste behoeften verkennen
 7. Wat is de (commerciële) kracht van mijn apotheek
 8. Kan een voorrangspositie verwerven t.o.v. de concurrentie (USP)
 9. Verbetering van persoonlijke en groepsactiviteit
 10. Conflicthantering, omgaan, vermijden en ontwijken
- Incl. praktijkopdrachten en casusbehandeling

Leergang bedrijfskunde voor apothekers

Uw medicijn voor duurzaam ondernemen

Module 5. Financieel management (1 dag)

1. Management en sturen van apotheek o.b.v. relevante financiële parameters
2. Jaarstukken, uitdiepen balans en resultatenrekening, (BV, maatschap, eenmanszaak)
3. Specifieke elementen, omzet, inkoopwaarde, margebegrip, lasten
4. Definiëren van kerninformatie en sturen op cijfers
5. Opzetten van financiële management tools als sturingssysteem
6. Wat zijn KPI's en Balance scorecard
7. Maken van een financiële planning voor de toekomst
Incl. praktijkopdrachten en casusbehandeling

Module 6. Marketing (verplicht) (1 dag)

1. Behandeling van marketing principes (de 5 p's)
2. Hoe sterk is je apotheek als merk
3. Hoe kom ik van een goed idee tot een product
4. Hoe zet ik als apotheker een product in de markt
5. Wat en hoe met reclame maken
6. Reputatie management van en voor een apotheek
7. Afsluiting en evaluatie van de totale leergang, wat zijn de concrete actiepunten?
Incl. praktijkopdrachten en casusbehandeling

De module Financieel Management is mede mogelijk gemaakt door:

