

Workshops und Inhouseschulungen

Ob als Teamschulung am Abend in Ihrer Offizin oder im Pausenraum während des laufenden Betriebs in mehreren Gruppen, ob im eigenen oder gemieteten Seminarraum, ob an einem Samstag- oder Sonntag-nachmittag als Team-Event – Sie entscheiden, welcher Schulungsrahmen für Sie und Ihr Team am besten geeignet ist.

Alle **RedLine Workshops** und **Inhouseschulungen** sind kompakt, praxisnah, fachlich aktuell – und stets auf die Bedürfnisse Ihrer Apotheke und Ihres Teams ausgerichtet.

In den **RedLine Workshops** stehen kommunikative Themen im Vordergrund. Sie trainieren, mit einfühlsamer Kommunikation eine vertrauensvolle Beziehung zu Ihren Kunden aufzubauen und mithilfe der RedLine Techniken wertvolle Rundumberatung zu gestalten.

Mit den **Inhouseschulungen** frischen Sie das Wissen zu einem Fachthema auf und trainieren entsprechende Kundengespräche mit passenden Therapien und Therapieergänzungen.

Wählen Sie aus der Vielfalt an aktuellen Themen und Indikationsgebieten.

RedLine Workshops

- **Die Optimalversorgung des Indikationskunden**

In diesem Modul lernen Sie die effiziente und kompetente Beratung des Indikationskunden nach der RedLine A4-Methode mit Empfehlungspaketen kennen. Durch welche Fragen kommen Sie schnell ans Ziel und wie stellen Sie Ihren Kunden motivierend und pharmazeutisch gelungen eine Optimalversorgung mit verschiedenen Optionen vor?

- **Beim Markenkunden mehr tun, als nur die Marke abzugeben**

Sie beschäftigen sich mit der praxiserprobten RedLine Handverkaufstechnik beim Markenkunden, um das Beratungspotenzial voll auszuschöpfen. Fragen wie „Die Einnahme ist bekannt?“ sind wenig zielführend. So üben wir beispielsweise, zielorientierte Schlüsselfragen zu stellen, um mit dem Markenkunden in ein effektives und umfassendes Beratungsgespräch zu kommen.

- **Der Rezeptkunde – professioneller Service rund ums Rezept**

Welche kostbaren Informationen geben Sie zu den Rezeptarzneimitteln, welche Fragen an den Kunden sind wirklich zielführend, was nutzt dem Kunden über das RX-Arzneimittel hinaus und

wie bieten Sie dem Kunden wichtige Therapieergänzungen an? Diese Inhalte üben Sie mit der RedLine Technik im Rezeptmodul.

- **Dienstleistungen gekonnt anbieten und verkaufen**

Die Apotheke der Zukunft bietet vermehrt Dienstleistungen an. Eine anspruchsvolle Aufgabe für das Apothekenpersonal, denn Dienstleistungen zu verkaufen ist meist deutlich herausfordernder als der Produkteverkauf.

PMC, netCare, Impfungen, Hausapothekenmodell – wir üben, diese Dienstleistungen sowohl bedarfsweckend anzubieten als auch überzeugend zu verkaufen.

- **Dauerrezeptkunden – die Königsdisziplin in der Beratung**

Die Kür in der Beratung ist der Kunde mit einer Dauerverordnung. Mit Herz-Kreislauf-Patienten, Diabetikern, Hypertonikern usw. immer wieder professionell umzugehen, Basics zu hinterfragen, Compliance zu fördern und Therapieergänzungen über kommunikative und pharmazeutische Kompetenz anzubieten ist der Kern dieses letzten Basismoduls. Sie werden nach diesem Modul in den Standardlangzeitindikationen sicherer sein und mehr pharmazeutisch sinnvolle Therapieergänzungen in diesem Bereich anbieten können.

Fachlich fit und aktiv trainiert – die Kombination macht's.

Alle **Inhouseschulungen** setzen sich zusammen aus

- einem Vortrag mit medizinisch-pharmazeutischem Hintergrund zur Auffrischung des Wissens und
- einem kommunikativen Teil, in dem das Team die individuelle und nachhaltige Beratung mit praxisorientierten Empfehlungspaketen und Therapieergänzungen zum Indikationsthema trainiert.

Sie und Ihre Mitarbeiter können aus einem grossen Angebot unterschiedlicher Themen wählen:

- Antibiotika
- Kontrazeptiva
- Analgetika (OTC/RX)
- Wichtige Erkältungsprodukte
- Antiallergika
- Antacida und PPI
- Antihypertonika

Nutzen Sie die **RedLine Inhouseschulungen** und **Workshops** – und Sie werden noch besser, wenn es um die Beratung Ihrer Kunden geht.

Ihre Kunden werden es Ihnen danken!