

RedLine Tagesseminare

Persönlich – wir berücksichtigen Ihre individuellen Gegebenheiten.

Intensiv – wir entwickeln mit Ihnen ein spezielles Konzept mit individueller Strategie für Ihre Seminare, das Sie zu Ihren Zielen führt.

Praxisnah – wir orientieren uns eng am Apothekenalltag, den wir als Apothekerinnen gut kennen.

Der Beratungsprofi

„Die Rundum-fit-Seminarreihe für Ihre Premiumberatung“

Im Rahmen dieser einzigartigen und erfolgreichen Seminarreihe wird die Beratungskompetenz sowohl fachlich als auch kommunikativ gestärkt. Durch die hohe Praxisnähe und die vielen Übungen ist die sofortige Umsetzung schon am nächsten Arbeitstag gesichert.

Zielgruppe:

- Apothekenteams
- Mitarbeiter von Apothekenkooperationen

Ihr Nutzen:

- Stärkung der Beratungskompetenz in der Selbstmedikation und im RX-Bereich als klarer Wettbewerbsvorteil Ihrer Apotheke
- Mehrumsatz durch praxisnahes Training indikationsbezogener Therapieergänzungskonzepte, die am nächsten Tag sofort eingesetzt werden können
- Professionelle Struktur und kundenorientierte Rhetorik für mehr Sicherheit und Leichtigkeit im Beratungsgespräch
- Langfristige Kundenbindung durch herausragende Beratungsqualität

Der Beratungsprofi in der Selbstmedikation

Intensivseminar für die aktive Beratung in der Selbstmedikation

Inhalt:

- Zielorientierte Bedarfsanalyse
- Effektive und kundenorientierte Optimalversorgung des Indikations- und Markenkunden
- Das RedLine Konzept für OTC-Kunden
- Entwicklung von indikationsbezogenen Therapieergänzungskonzepten (Cross-Selling)
- Bewusst positive Rhetorik und körpersprachliche Signale in der Beratung
- Hoher Praxisanteil zum Üben

Der Beratungsprofi für Rezeptkunden

Intensivseminar für die aktive Beratung des Rezeptkunden

Inhalt:

- Die einzelnen Phasen des Beratungsgesprächs mit dem Rezeptkunden – Pflicht und Kür mit der effektiven RedLine Technik
- Umfassende Informationen zum Rezeptarzneimittel auf einer Augenhöhe mit dem Kunden
- Zielführende Fragen stellen
- Therapieergänzungen und Therapieergänzungskonzepte für RX-Kunden
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Hoher Praxisanteil zum Üben

Erleben Sie, wie schnell die Teilnehmer mehr Sicherheit und Spass an der Beratung gewinnen. Diese Seminarreihe bringt viel neue Motivation in Ihren Apothekenalltag!