



## **Prvo Altiusovo savjetovanje za farmaceute u Zagrebu**

### **PRONAĐIMO NAJBOLJI LIJEK... ZA SEBE!**

#### **Ljekarničke kompetencije - Prodaja - Marketing - Zalihe - Komunikacija**

**Datum savjetovanja:** 26. rujna (četvrtak)

**Mjesto:** Poslovno učilište Experta, Ulica kneza Mislava 14, Zagreb

**Trajanje:** od 9 do 15 sati

**Naknada za sudjelovanje:** 1.200,00 kn + PDV

**Na navedenu cijenu ostvarujete 15% POPUSTA.**

#### **Savjetovanje je namijenjeno:**

- voditeljima ljekarne
- magistrima farmacije
- vlasnicima ljekarne
- farmaceutskim tehničarima
- farmaceutskim tvrtkama
- proizvođačima lijekova
- zastupnicima proizvođača lijekova

Osim stručnog znanja, ljekarnici danas nužno moraju poznavati i menadžerske vještine. Samo na taj način mogu uspješno voditi ljekarne, ali i razvijati karijeru. Danas je voditelj ljekarne i menadžer koji vlada stručnim znanjima i kompetencijama.

## **Turbulentne tržišne i zakonske promjene pred ljekarnike stavljaju različite zahtjeve:**

- kako marketinški pozicionirati ljekarnu
- kako prepoznati i zadovoljiti potrebe klijenata / pacijenata i unaprijediti prodaju
- kako učinkovito upravljati zalihama i nabavom
- kako unaprijediti poslovne procese unutar organizacije
- kako uspješno voditi tim
- kako upravljati i donositi odluke na temelju financijskih pokazatelja - kako pratiti rentabilnost, koeficijent obrtaja, neto maržu profita i ono što utječe na njih

Međunarodna federacija farmaceuta (**FIP, International Pharmaceutical Federation**) posljednjih godina s posebnom pozornošću razvija programe za evaluaciju i razvoj kompetencija u ljekarništvu, kao i edukacijske modele koji omogućavaju porast kompetencija.

Prema tim standardima, kod ljekarnika je potrebno razvijati kompetencije u tri osnovna područja:

- struka i ljekarnička skrb,
- organizacija i menadžment te
- osobnost i profesionalnost.

Savjetovanje će obuhvatiti sva ta područja.

**Krajnji rok za prijavu: 23. rujna 2013.**

**On-line prijave i informacije: [www.altius.hr](http://www.altius.hr)**

### **Iz programa izdvajamo:**

- uloga i zadaci voditelja ljekarne
- organizacija i menadžment u ljekarni
- kompetencije ljekarnika - struka i liječnička skrb
- globalni standardi evaluacije i razvoj kompetencija u hrvatskom ljekarništvu
- kako se procjenjuju i razvijaju vještine potrebne za obnašanje funkcija organizacije i upravljanja u ljekarništvu?
- poslovno-menadžerski profil ljekarnika kao zdravstvenog profesionalca u ljekarničkom biznisu
- što znači biti uspješan menadžer zdravstvene ustanove ili ljekarničkog lanca?
- profesionalizam i autonomija ljekarnika u modernom ljekarništvu

- vještine i alati za uspješno poslovanje ljekarne
- kako novi zakonodavni okviri EU utječu na kompetencije upravljanja i organizacije u ljekarništvu?
- prodaja i marketing u funkciji uspješnijih prodajnih rezultata - zašto nam je teško prodati ono na čemu zarađujemo
- upravljanje zalihama i nabavom - znamo li što je koeficijent obrtaja i u kakvom je odnosu s ostalim pokazateljima uspješnog poslovanja
- znamo da koeficijent obrtaja mora biti veći. A znamo li što u poslovanju moramo unaprijediti kako bismo ostvarili taj cilj?
- želite li naučiti korist BCG matrice - kako ju kreirati, kako pročitati i kako na temelju nje odlučivati
- komunikacija ljekarnika s korisnicima - prijenos podataka, informacija ili puno više
- komunikacijski proces - netko govori, netko sluša; tko čuje?
- kako čujemo kad nas boli ili se bojimo
- stres i komunikacija
- loša komunikacija i konflikti

### **Savjetovanje vode:**

dr. sc. Arijana Meštrović, MPharm  
Snježana Kolombo, dipl. soc. ped.  
mr. sc. Andreja Švigir, dipl. oec.