

# Basistrainings

## Kommunikation im HV

Nicht nur die Fähigkeit, Zusatzangebote dauerhaft gekonnt zu empfehlen, sondern auch optimal betreute Kunden sichern Ihrer Apotheke eine Umsatzsteigerung.

In meinen Basistrainings vermittele ich Ihrem gesamten Team Professionalität und Empathie in der Kommunikation im HV. In diesen zwei aufeinander abgestimmten Trainings lernen Sie, Ihre täglichen Kundengespräche so zu strukturieren, dass Sie passende Zusatzangebote erfolgreich empfehlen, ohne Ihren Kunden etwas aufzudrängen: für jede Indikation und für jedes Rezept.

Diese professionelle Kommunikationstechnik wird abgestimmt auf die individuelle Situation in Ihrer Apotheke:

**Training I: Kurz, kompakt und effizient im HV**

**Training II: Aktiv beraten – auch in der Freiwahl**

Wesentlich für die Akzeptanz des Trainings in Ihrem Team ist: Sie müssen keine Standardsätze auswendig lernen, sondern jeder findet anhand der empfohlenen Struktur seine individuelle Kommunikation im HV.

# Spezialtrainings

## Stärkung Ihrer Kompetenzen

Zur Stärkung der Kompetenzen Ihres Teams und um mehr Sicherheit im täglichen Umgang mit Ihren Kunden zu gewinnen, biete ich Ihnen Spezialtrainings zu verschiedenen Themen aus dem Apothekenalltag an:

- **Verkaufsaktionen im HV mit Begeisterung durchführen**
- **Einen erfolgreichen HV-Jahresaktionsplan aufstellen**
- **Überzeugend auftreten – von der aufmerksamen Begrüßung bis zur sympathischen Verabschiedung**
- **Reklamationen meistern**
- **Professionell am Telefon**
- **'Brüdigam Tag' - Der Happy Selling Day**
- **Im Team kommunizieren: Kritik geben – Kritik annehmen**
- **Fit für die 'Apotheken-Bestseller'**

Mit diesen ergänzenden Trainings vervollständigen und verbessern Sie nachhaltig die Beratungs- und Verkaufskompetenz Ihres gesamten Teams.

## → Ihr individuelles Trainingskonzept

Aus den beiden Themenblöcken „Kommunikation im HV“ und „Stärkung Ihrer Kompetenzen“ wählen Sie nach Ihren Wünschen die Trainingsinhalte speziell für Ihre Apotheke.

Im Anschluss an den Trainingstag erhalten Sie von mir eine detaillierte Analyse der Situation und auf Wunsch eine Beratung, wie Sie gezielt Verbesserungen einleiten können.

Jedes Training ist folgendermaßen aufgebaut:

- **Vorgespräche mit Chef und gegebenenfalls Filialleitung**
- **Abendseminar, Dauer ca. 2 Stunden**
- **Ganztägiges Einzeltraining mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern in Ihrer Apotheke**
- **Chefgespräch mit Analyse und Beratung**



**Verena Brüdigam**

***Apothekerin, Trainerin,  
H.B.D.I Trainerin, Coach***

Nach dem Pharmaziestudium in Regensburg war ich 6 Jahre in leitender Stellung in einer großen Apotheke in München tätig. Meine Hauptaufgabengebiete waren Personalführung und Organisation der Apotheke.

Seit vielen Jahren arbeite ich nun als Trainerin, Coach und Beraterin in Apotheken und als Leiterin von Führungskräfteseminaren. Meine Apothekenerfahrung wird durch zahlreiche bundesweite Chefvertretungen ergänzt.

Ich verfüge über langjährige Erfahrung in der Beratung von Apothekeninhabern mit der Spezialisierung auf Personal-, Team- und Organisationsentwicklung.

Ich lebe in Regensburg, bin verheiratet und habe zwei Söhne.

### ***Termine***

Individuell nach Vereinbarung

### ***Veranstaltungsort***

Abendseminar und Trainingstag in Ihrer Apotheke

### ***Kosten***

Trainingstag inkl. Abendseminar:  
1.800,00 € zzgl. ges. MwSt.

### ***Kontakt***

Verena Brüdigam

Pröllerstraße 40  
93105 Tegernheim

Tel.: 09403 / 95 299 85  
Mobil: 0160 / 924 11 964  
Fax: 09403 / 96 95 89

E-mail: [verena.bruedigam@kompetenz-fuer-apotheken.de](mailto:verena.bruedigam@kompetenz-fuer-apotheken.de)

[www.kompetenz-fuer-apotheken.de](http://www.kompetenz-fuer-apotheken.de)



## **Apotheken- trainings 2012**

