



**TREND-SCOUTING
UPDATE #4**

**FAIRLICH WÄHRT
AM LÄNGSTEN**



face to face GmbH

Probsteigasse 15 - 19
50670 Köln

Tel.: 0221.139708.0

Fax: 0221.139708.20

info@facetoface-gmbh.de

TRENDWENDE IM UMGANG MIT APOTHEKENTRAINERN



Apothekentrainer... Nur ein notwendiges Übel? Leider werden sie häufig so behandelt, indem von ihnen ein übermenschliches Pensum abverlangt und aufwändige Einarbeitung ohne Bezahlung vorausgesetzt wird – um dann letztlich auf jede nicht super-positive Bewertung seitens der Apotheken ganz genau zu schauen. Und seitens der Apotheken? Da kommen Schulungen manchmal gar nicht so gut an, obwohl das Personal durchaus Unterstützung gebrauchen könnte. Man benötigt dabei nicht nur reine Fachinformation und aktuelle Studienergebnisse, sondern auch Verkaufcoachings und praktische Tipps, die neue Impulse und Handlungsmöglichkeiten für die Beratung eröffnen. Sonst ist eine Schulung in einem übersättigten Markt zum Scheitern verurteilt und den Entscheidern die Arbeitszeit ihrer Mitarbeiter auch zu wertvoll. Es braucht also top motivierte, top geschulte und top informierte Referenten. Ausgestattet mit Erfahrung aus der Praxis aber auch mit den etwas anderen bereichernden Perspektiven und tollen Ideen. Das ist nichts, was man mal eben zwischendurch leistet. Deshalb muss sich der Umgang mit den Trainern in der Apotheke grundsätzlich ändern - fair, auf Augenhöhe und vertrauensvoll. Nur so profitieren letztlich alle Beteiligten - inklusive der Kunden.

Angela Hemme

kennt sich als ehemalige langjährige PTA bestens mit Inhouse-Trainings aus



im Apothekenlabor 1988 - weit vor ihrer Zeit bei der face to face GmbH

OUT

Bezahlung nach Benotung

Fachfremde Trainer

Unpersönliche Zusammenarbeit

Verstaubte Methodik

Faire Bezahlung

Qualifizierte Trainer mit pharmazeutischem Background

Offenheit und Vertrauen

Spaß an der Wissensvermittlung



IN

WIR SIND FACE TO FACE MIT UNSEREN TRAINERN



Persönliche Vorstellung



Regelmäßige Trainer-Feedbacks



Faire Bezahlung



Detaillierte Briefing-Dokumente



Intensiver Austausch



Gemeinsame Zielvereinbarung



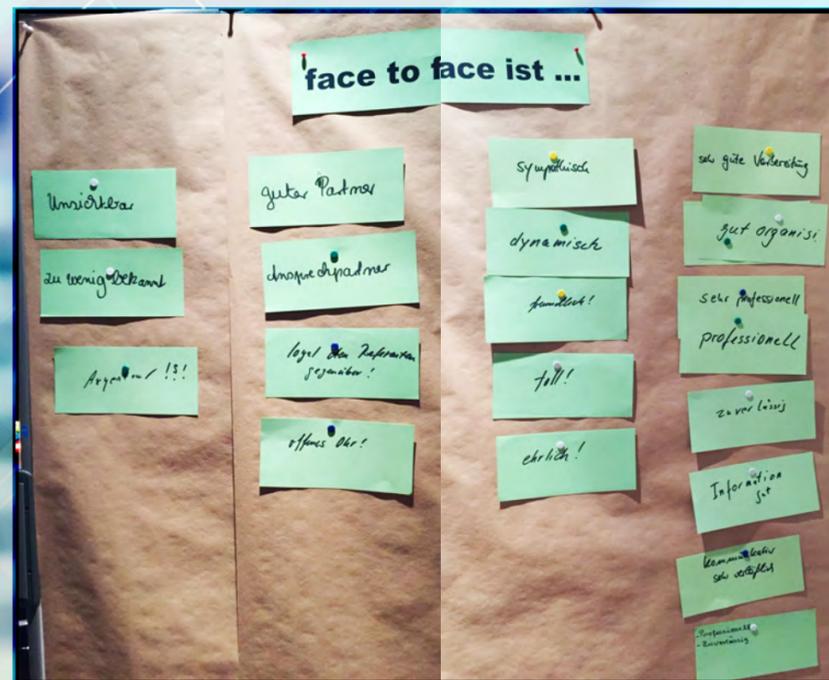
Regelmäßige Fortbildung / Schulung



Praxiswissen für die Apo



Interne Zertifizierung



face to face aus Sicht der Referenten 2017



Feedbacks beim Expertentreffen 2017

ZUKUNFTSPROGRAMM DES MONATS

Premium-Trainer



Schon heute für die Apotheke von morgen!

Weil Qualität im Vordergrund steht

- .Mindestens drei gemeinsam abgeschlossene Projekte
- .Durchschnittsbewertung von mindestens 1,4

Der Mehrwert für unsere Premium-Trainer

- .Bevorzugter Einsatz bei Projekten
- .Teilnahme an regelmäßigen Expertentreffen
- .Kostenlose Teilnahme an besonderen Coaching-Angeboten
- .Konzeptionelle Mitarbeit bei Projekten
- .Projektabhängige Prämien-Optionen

FACE TO FACE

PREMIUM-TRAINER

Ich möchte gerne mehr darüber erfahren.
Bitte rufen Sie mich an.



* Bei Klick auf den Umschlag wird ein E-Mail - Fenster geöffnet. Sie müssen diese Nachricht nur noch mit Ihrer Signatur abschicken. Sollte diese Funktion von Ihrer Firma gesperrt worden sein, antworten Sie bitte direkt auf unsere E-Mail. Wir kontaktieren Sie dann gerne.
Vielen Dank!