

Als Inhaber: in und Führungskraft in der Apotheke werden Sie und ihre Mitarbeitenden mit immer komplexeren und anspruchsvolleren Situationen konfrontiert. Neben Lieferengpässen, gestiegenem Arbeitsvolumen und erhöhten Kosten wird es immer schwieriger, gute Mitarbeitende zu halten oder neu zu gewinnen. Es kommt zukünftig noch mehr darauf an, ihre Mitarbeitenden stärkenorientiert zu entwickeln, lösungsorientiertes Denken zu fördern, sowie wertschätzend und gleichzeitig verbindlich zu kommunizieren. In diesem Seminar erhalten Sie neue Impulse und erlernen mit modernen, praxiserprobten Methoden neue Techniken für ihre tägliche Führungsarbeit in der Apotheke.



Ziele des Trainings:

- Sie bauen Ihre Führungskompetenzen für die Herausforderungen in der Apotheke von morgen aus
- Sie kennen Ihre Rolle als Führungskraft und handeln entsprechend
- Sie erweitern Ihre Kommunikationsfähigkeiten
- Sie kennen moderne Techniken für eine konstruktive und aktive Gesprächssteuerung
- Sie steigern die Verbindlichkeit in Bezug auf vereinbarte Maßnahmen zur Zielerreichung
- Sie profitieren vom kollegialen Austausch



Inhalte:

- Die VUCA-Welt und ihre Auswirkungen auf die Apotheken
- Klassische Führungsstile | situative Führung
- Rollen der Führungskraft und Ableitung der Aufgaben
- Theoretische Grundlagen der Kommunikation und ihre Auswirkungen in der Praxis | Kommunikationsstile
- Transaktionen im Dialog
- Konstruktives, wertschätzendes Feedback
- Ziel- und lösungsorientierte Handlungsweisen
- Praxisorientierte Gesprächsübungen anhand konkreter Situationen aus Ihrem Apothekenalltag



Zielgruppe:

- Inhaber: innen, Geschäftsführer: innen, Teamleiter: innen



Dauer:

- 1 Tag | 10:00 - 17:00 Uhr



Teilnehmer:

- max. 10 Teilnehmende



Abschluss:

- Teilnehmendenzertifikat, XXX Fortbildungspunkte



Volker Tiedt, Ihr Trainer & Coach



Volker Tiedt ist ein erfahrener Trainer und Coach mit dem Schwerpunkt Kommunikation. Nach seinem abgeschlossenen Hochschulstudium der Pharmazie und seiner anschließenden Approbation als Apotheker arbeitete Volker Tiedt über 20 Jahre in öffentlichen Apotheken. In dieser Zeit hat er seine Leidenschaft für zwischenmenschliche Beziehungen, gelingende Kommunikation und die Entwicklung von Führungskräften entdeckt. Die Teilnehmenden schätzen seine empathische Art, sein fundiertes Fachwissen und seine Fähigkeit, komplexe Themen verständlich zu vermitteln. Durch seine praxisnahen Trainings trägt er dazu bei, dass Führungskräfte in der Apothekenbranche effektivere Kommunikationsstrategien entwickeln und so ihre Teams, auch in turbulenten Zeiten erfolgreich führen können.



Lesen Sie hier die
Feedbacks unserer
Teilnehmenden





Fortbildungspunkte:

Die Fortbildung ist unter der Nummer: 8191 bei der Apothekerkammer Hamburg akkreditiert. Für die Teilnahme erhalten Sie X Fortbildungspunkte und zusätzlich 1 Fortbildungspunkt bei erfolgreicher Lernerfolgskontrolle.



Termine:

Die aktuellen Termine finden Sie in der Rubrik "offene Seminare" unter: www.proveco.de oder scannen Sie einfach den QR-Code



Investition:

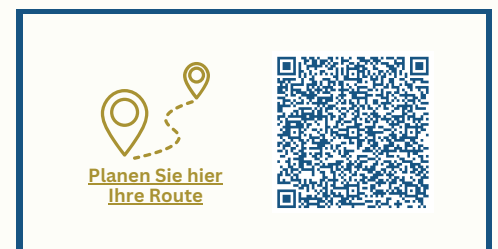
Die Investition für das 1-tägige Seminar, inkl. Arbeitsmaterialien, Verpflegung in den Pausen und Seminargetränken beträgt pro Teilnehmenden 495,00 €, zzgl. MwSt.



Das Seminar findet in unseren Seminarräumen in unserer Zweigstelle in Glinde, bei Hamburg statt.

Adresse:

PROVECO GmbH
Biedenkamp 11b, 21509 Glinde




Seminaranmeldung:

Hier können Sie sich online für das Seminar anmelden.

Jetzt anmelden

Weiterführende Seminare

 **Apothekenführung 2.0.**
Schwierige Gespräche erfolgreich meistern

 **In-House Trainings**
nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen



Marie-Sophie Löchelt
040 - 53 02 53 92
marie.loechelt@proveco.de