

# Bilden Sie sich fort!

Sammeln Sie auch schon gute **Vorsätze** für das kommende Neue Jahr? Ein guter Vorschlag wäre: Gönnen Sie sich 2012 mindestens eine Weiterbildungsveranstaltung.

**G**anz gleich, ob Messe, Kongress oder Seminar, gehen Sie raus aus der Apotheke und sammeln Sie neue Eindrücke! Neben allen gedruckten und digitalen Fortbildungsangeboten haben Veranstaltungen mehrere Vorteile: Sie treffen

Probleme, erfahren Verständnis für die eigenen.

**Tipp** Gehen Sie allein zu den Veranstaltungen, ohne Kollegen aus dem Apothekenteam. Auch wenn Sie sich eigentlich sicherer fühlen „im vertrauten Rudel“ – gehen Sie allein. Sie werden erleben, dass Sie viel mehr mitnehmen, viel freier agieren können, ohne Rücksicht auf die Kollegen nehmen zu müssen.

Aber was hat das mit Marketing zu tun? Eine Menge! Sie kommen sowohl mit frischem Wissen von der Fortbildung zurück, als auch mit frischem Schwung. Beides lässt sich fürs Marketing einsetzen und für die Verstärkung des positiven Apothekenimages nutzen:

**Kompetentes Personal** Lassen Sie Ihr neues Wissen einfließen in Ihre Beratungsgespräche und überzeugen damit Ihre Kunden – die dann gerne wiederkommen und Sie weiterempfehlen.

Geben Sie Ihr aktuelles Wissen in der Teamrunde weiter. So profitieren alle in Ihrer Apotheke von Ihrer Fortbildung und das ganze Team frisch seinen Wissensstand auf. So bleibt das Profil „kompetentes Personal“ nicht nur an Ihnen hängen, sondern wird vom gesamten Team vermittelt.

Koordinieren Sie die Fortbildungsveranstaltungen im Team so, dass unterschiedliche Themen abgedeckt und systematisch weitergegeben werden. So können Sie mit effizientem

Zeit- und Kostenaufwand neben stets aktuellem Wissensstand auch Spezialkompetenz im Team aufbauen. Diese Spezialisierung wiederum lässt sich für Marketing- und Kommunikationsaktionen nutzen.

Lernen Sie nicht nur, zeigen Sie es auch: Wenn am Ende der Fortbildung ein Zertifikat erworben wurde – warum nicht auch dieses als Zeichen der Kompetenz an die Kunden kommunizieren. Beispielsweise können solche Zertifikate oder Urkunden in der Offizin aufgehängt werden. Ein Presseartikel könnte über die neuerworbene, außergewöhnliche Kompetenz berichten. Oder ein Flugblatt macht auf die neue Kompetenz und ein damit verbundenes neues (Beratungs-)Angebot aufmerksam.

**Freundliches, engagiertes Personal** Nicht nur das Wissen, auch der frische Schwung, den Sie aus dem Besuch einer Fachveranstaltung mitnehmen, zahlt ein auf ein positives Image der Apotheke: Er lässt sie dynamischer und selbstbewusster auf die Kunden zugehen, die sich willkommen und in guten Händen fühlen und gerne wiederkommen. ■

*Verena Gertz,  
Marketingfachfrau und Journalistin*

## BILDEN SIE SICH FORT – AUCH BEI UNS!

Nutzen Sie die monatliche Fortbildung in unserem Heft, die Sie auch bequem online unter [www.pta-aktuell.de/fortbildung/aktuelle-fortbildungen](http://www.pta-aktuell.de/fortbildung/aktuelle-fortbildungen) absolvieren können. Einfach registrieren und los geht's!

**Das Thema in diesem Monat:**  
Schmerzen (ab S. 30)

**Vorschau Januar:**  
PTA-Fortbildung: Hämorrhiden  
PKA-Fortbildung: Arzneiformen für PKA  
Wissen Intensiv: Richtiges Wiegen – Teil 1

in ungewohnter Gruppensituation auf andere Menschen. Schon allein diese Konstellation gibt neuen Schwung, ganz unabhängig von den vermittelten fachlichen Inhalten. Der Austausch mit den anderen Veranstaltungsteilnehmern lässt Sie manches in anderem Licht sehen. Sie bekommen neue Ideen, hören Lösungen anderer für wohlvertraute