



Seminare



2. Halbjahr

2010

Liebes Apotheken-Team,

die Tage werden wieder länger und die Sommeronne lockt – auch sind die heiß ersehnten Ferien nicht mehr weit. Und nach dieser schönen Zeit möchten wir mit Ihnen in das 2. Seminarhalbjahr 2010 starten. Wir haben wieder viele interessante Themen für Sie vorbereitet:

Aufgrund des großen Erfolges im Themenbereich „Management“ konnten wir erneut sehr gute Referenten verpflichten, die mit den Seminaren „Moderne Zielvereinbarungen“ und „Grundlagen der Mitarbeiterführung“ unsere Angebote auf diesem Gebiet bereichern. Sie haben somit die Möglichkeit, sich im Bereich Betriebswirtschaft und Personal umfassend zu informieren.

Einen weiteren Schwerpunkt legen wir in diesem Halbjahr auch auf die Fort- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Bereichen Verkauf und Organisation. Neben dem Ihnen schon bekannten Thema „Telefonieren im Back-Office für Azubis und PKA“ können Sie durch die Seminare „Akti-

onsmanagement in der Apotheke“ und „Verkaufsaktive Warenplatzierung“ Ihr Wissen und Ihre Kompetenz im Bereich Kundenbindung und Zusatzverkäufe erweitern.

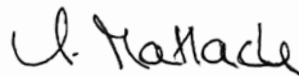
Begründet durch die vielen neuen Verträge der Krankenkassen, vor allem im Bereich der Hilfsmittel, haben wir unser Seminar „Richtig taxieren“ dahingehend modifiziert, dass der Fokus explizit auf den Hilfsmitteln liegt. „Rund ums Hilfsmittel“ bietet Einblicke in die Verträge, klärt über Genehmigungspflichten und Verordnungen auf und geht auf die Abrechnungsbestimmungen ein. Wir hoffen, Ihnen damit eine weitere Hilfe im „Dschungel der Verträge“ bieten zu können.

Natürlich finden Sie auch wieder viele alt bewährte und beliebte Themen – schauen Sie einfach in Ruhe durch unsere Broschüre.

Wir freuen uns, Sie in unseren Seminaren zu begrüßen und wünschen Ihnen bis dahin eine gute und erfolgreiche Zeit. Zögern Sie nicht, uns bei Fragen und Anregungen zu kontaktieren.



Ena Meyer-Bürck
Geschäftsführerin
WINA GmbH



Anne Matlach
Marketing/Veranstaltungen
WINA GmbH

Zertifizierungsseminare

Kompressionstherapie auf dem neuesten Stand	6
Medizinische Bandagen – Medizinische Hilfsmittel zum Halten von Körperteilen	7
Hilfsmittel zur künstlichen Ernährung (enteral / parenteral)	8
Rechtlicher Teil für Zertifizierungsseminare	9

Management

Erfolgreiche Unternehmensführung für Apotheker/innen (4 Module)	10
Personalplanung in Apotheken (5 Module optional)	12
Neu! Moderne Zielvereinbarungen – Variable Vergütungsbestandteile für Mitarbeiter	13
Neu! Grundlagen der Mitarbeiterführung	14
Apothekenübernahme (Workshop)	15
Apothekenbewertung und Vorbereitung auf die Abgabe	16

Beratung

Neu! Aktive Gesprächsführung – Potenziale in der Kundenberatung ausschöpfen	17
Pharmazeutische Beratung von Schwangeren, Stillenden und Eltern mit Baby	18
Moderne Wundauflagen – Produktwissen und Patientenberatung	23

Schüßler Salze

Schüßler-Salze – Das praxisorientierte Seminar für die Apotheke (2-Tagesveranstaltung)	24
Wieder da! Schüßler-Salze spezial – Ohne mentale Probleme durch die dunkle Jahreszeit	25
Neu! Erweiterungsmittel in der Biochemie nach Dr. Schüßler	26
Qualifizierungslehrgang Mineralstoffberater/in (6 Module)	27

PKA / PTA spezial

Das Telefon im Back-Office: Praxistraining für Azubis und PKA 28

Neu! Aktionsmanagement in der Apotheke 29

Neu! Verkaufsaktive Warenplatzierung 30

Weitere Praxisseminare

Neu! Rund ums Hilfsmittel 31

Neu! Intensivseminar der Kompressionstherapie – bestehend aus 2 Teilen 32

Grundlagen der Inhalationstherapie 33

Erste Hilfe – Grundkurs 34

Erste Hilfe – Auffrischung 34

Erste Hilfe bei Kinder- und Säuglingsnotfällen 35

Anfahrtsbeschreibung 36

Seminarbedingungen der WINA GmbH 37

Anmeldung 38

Impressum

Herausgeber:

Wirtschafts- und Werbeinstitut
Niedersächsischer Apotheken GmbH
Tochtergesellschaft des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24
30659 Hannover
Tel. 0511 61573-21
Fax: 0511 61573-32
geschaefsstelle@wina-nds.de
www.wina-nds.de

Wenn Sie im WINA-Seminarprogramm
werben möchten, wenden Sie sich bitte an:
Jörg Hengster, Anzeigenleitung
signum[kom Agentur für Kommunikation
Richard-Wagner-Str. 18
50674 Köln
Tel. 0221 92555-16
j.hengster@signum-kom.de

Kompressionstherapie – Zertifizierungsseminar – praxisnah und aktuell

Zum Nachweis besonderer Kenntnisse gemäß dem VdeK-Hilfsmittel-lieferungsvertrag, dem Arzneiliefervertrag der Primärkassen und dem BKK-Versorgungsvertrag.

Wichtiger Hinweis:

Zertifizierungsseminare zur Abgabe von Hilfsmitteln werden von den Krankenkassen anerkannt, wenn Sie alle Anforderungen erfüllen, d. h., in jedem Fall muss **dieselbe Person, die den praktischen Teil besucht hat**, einmal an dem apothekenrechtlichen, sozialrechtlichen und vertragsrechtlichen Grundlagenseminar „Rechtlicher Teil für Zertifizierungsseminare“ teilgenommen haben.

Inhalt:

- Statistik, Zahlen, Daten
- Tübinger Studie
 - Baseler Studie
 - Bonner Studie 2002

Medizinische Grundkenntnisse/Indikationen

- Herzkreisläufe und Beinvenen
- Antriebskräfte der venösen Zirkulation inkl. Gelenk- und Muskelpumpe
- Beinleiden, Entstehung und Manifestation, Folgeerkrankungen
- Ursachen und Risikofaktoren

Therapiemöglichkeiten

- chirurgische Eingriffe
- medikamentöse Therapie
- Kompressionsverbände
- Medizinische Kompressionsstrümpfe (Indikationen, Kompressionsklassen und Druckverläufe)

Produktübersicht

- Geschichte des med. Kompressionsstrumpfes
- Indikationen der Kompressionsklassen
- Kompressionsstrümpfe
- Kompressionsstrumpfhosen

Anwendungstechniken und Patientenberatung

- Abgabe von med. Kompressionsstrümpfen
- Kontraindikationen
- Ausmessen von med. Kompressionsstrümpfen (praktische Übungen)
- Behandlung und Pflege von med. Kompressionsstrümpfen
- Organisatorische Hilfsmittel
- Anlegen eines med. Kompressionsstrumpfes

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referenten:

- Astrid Kirsch-Bartens, Compressana
- Karl-Heinz Schulz, Compressana

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

24.08.2010, 09.00 Uhr – 18.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Bramsche

09.09.2010, 09.00 Uhr – 18.00 Uhr
Hotel Idingshof
Bührener Esch 1, 49565 Bramsche

Göttingen

29.09.2010, 09.00 Uhr – 18.00 Uhr
Sartorius College
Otto-Brenner-Str. 20, 37079 Göttingen

Teilnahmegebühr:

90,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
125,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Medizinische Bandagen – medizinische Hilfsmittel zum Halten von Körperteilen

Zum Nachweis besonderer Kenntnisse gemäß dem VdeK-Hilfsmittel-lieferungsvertrag, dem Arzneiliefervertrag der Primärkassen und dem BKK-Versorgungsvertrag.

Wichtiger Hinweis:

Zertifizierungsseminare zur Abgabe von Hilfsmitteln werden von den Krankenkassen anerkannt, wenn Sie alle Anforderungen erfüllen, d. h. in jedem Fall muss **dieselbe Person, die den praktischen Teil besucht hat**, einmal an dem apothekenrechtlichen, sozialrechtlichen und vertragsrechtlichen Grundlagenseminar „Rechtlicher Teil für Zertifizierungsseminare“ teilgenommen haben.

Inhalt:

Medizinische Grundkenntnisse / Indikationen

Distorsion (Zerrung), Kontusion (Prellung). Gelenk, Gelenknahe Weichteile, Degenerative Erkrankungen mit rezidivierenden Reizzuständen, Gelenkinstabilität (leicht), Chronische Gelenkentzündung, Rippenfraktur

Therapiemöglichkeiten

Körperumschließende oder körperteilanliegende (überwiegend konfektionierte) Hilfsmittel, deren Funktion es ist, komprimierend und/oder funktionssichernd (unterstützend, stabilisierend, bewegungslenkend) zu wirken. Sie bestehen im Grundmaterial aus flexiblem oder festem Material.

Produktübersicht

Bandagen aus

- elastischem und unelastischem Gewebe
- elastischem und unelastischem Gewebe mit Pelotten und/oder Stabilisierungselementen
- festem Grundmaterial mit speziellen Korrekturzügen, Pelotten und/oder Stabilisierungselementen

Produktkenntnisse

Für Vor- und Mittelfuß, Sprunggelenke, Knie, Hüfte, Hand, Ellenbogen, Schulter, Leib/Rumpf, Halswirbelsäule, Brustwirbelsäule, Lendenwirbelsäule, Bruchbänder, Suspensoren, Anwendungstechniken und Patientenberatung, Größenbestimmung, Abmessung, Anzieh- und Anwendungsunterweisung, Reinigungs- und Pflegehinweise

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Mitarbeiter der Lohmann & Rauscher GmbH

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

25.08.2010, 9.00 Uhr – 18.30 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Bramsche / Osnabrück

09.09.2010, 09.00 – 18.30 Uhr
Hotel Idingshof
Bührerer Esch 1, 49565 Bramsche

Bremen

29.09.2010, 9.00 Uhr – 18.30 Uhr
Intercity Hotel Bremen
Bahnhofplatz 17–18, 28195 Bremen

Göttingen

03.11.2010, 9.00 Uhr – 18.30 Uhr
Sartorius College
Otto-Brenner-Str. 20, 3707 Göttingen

Hannover

08.12.2010, 9.00 Uhr – 18.30 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

85,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
110,00 Euro (Nichtmitglieder)
Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Hilfsmittel zur künstlichen Ernährung (enteral / parenteral)

Zum Nachweis besonderer Kenntnisse gemäß dem VdeK-Hilfsmittel-lieferungsvertrag, dem Arzneiliefervertrag der Primärkassen und dem BKK-Versorgungsvertrag.

Wichtiger Hinweis:

Zertifizierungsseminare zur Abgabe von Hilfsmitteln werden von den Krankenkassen anerkannt, wenn Sie alle Anforderungen erfüllen, d. h. in jedem Fall muss **dieselbe Person, die den praktischen Teil besucht hat**, einmal an dem apothekenrechtlichen, sozialrechtlichen und vertragsrechtlichen Grundlagenseminar „Rechtlicher Teil für Zertifizierungsseminare“ teilgenommen haben.

Inhalt:

Medizinische Grundkenntnisse / Indikationen

- Krankheitsbilder, die für die enterale/parenterale Ernährung in Frage kommen
- Zusammensetzung von enteraler/parenteraler Ernährung
- Bilanzierung von enteralen/parenteralen Ernährungslösungen
- Berechnung von Ernährungsregimes
- Psychologisches Verhalten

Therapiemöglichkeiten

- Einsatzmöglichkeiten der enteralen/parenteralen Ernährung

Produktübersicht

- Vorstellung von am Markt befindlichen Pumpen und Zubehör

Produktkenntnisse (Einzelschulung)

- Handhabung von Pumpen und Zubehör
- Verpflichtung nach dem Medizinproduktegesetz

Anwendungstechnik und Patientenberatung

- Mögliche Störfälle der Pumpen
- Komplikationen bei der Applikation über zentralvenöse Zugänge (z. B. Verstopfungen und Infektionen)
- Therapiemonitoring
- Psychologische Betreuung

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Ernst Fenselau, mobilissimo

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen:

8

Hannover

20.11.2010, 9.00 Uhr – 17.30 Uhr

Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

200,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

260,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Rechtlicher Teil für Zertifizierungsseminare: Apothekenrechtliche, sozialrechtliche und vertragsrechtliche Grundlagen

Zum Nachweis besonderer Kenntnisse gemäß dem VdeK-Hilfsmittel-lieferungsvertrag, dem Arzneiliefervertrag der Primärkassen und dem BKK-Versorgungsvertrag.

Wichtiger Hinweis:

Zertifizierungsseminare zur Abgabe von Hilfsmitteln werden von den Krankenkassen anerkannt, wenn Sie alle Anforderungen erfüllen, d. h. in jedem Fall muss **dieselbe Person, die den praktischen Teil besucht hat**, einmal an dem apothekenrechtlichen, sozialrechtlichen und vertragsrechtlichen Grundlagenseminar „Rechtlicher Teil für Zertifizierungsseminare“ teilgenommen haben.

Inhalt:

SGB V und Hilfsmittellieferungsvertrag, insbesondere:

- Leistungsanspruch der Versicherten
- Qualität des Hilfsmittels
- Zulassung der Leistungserbringer
- Verordnung von Hilfsmitteln
- Abgabe von Hilfsmitteln durch den Apotheker
- Hilfsmittelpreise
- Abrechnung durch Apotheken

Sonstige rechtliche Vorschriften:

- Arzneimittelgesetz
- Medizinproduktegesetz
- Apothekenbetriebsordnung
- SGB V
- Hilfsmittellieferungsvertrag

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Ass. jur. Kim-Fleur Seliger,
Landesapothekerverband Niedersachsen e.V.

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 2

Hannover

31.08.2010, 19.00 Uhr – 21.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Osnabrück

28.09.2010, 17.00 – 19.00 Uhr
Völker-Schule
Kollegienwall 12c, 49074 Osnabrück

Bremen

26.10.2010, 18.00 Uhr – 20.00 Uhr
Intercity Hotel Bremen
Bahnhofplatz 17–18, 28195 Bremen

Göttingen

16.11.2010, 18.00 Uhr – 20.00 Uhr
Sartorius College
Otto-Brenner-Str. 20, 37079 Göttingen

Teilnahmegebühr:

55,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
70,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Snack und Tagungsgetränken

Erfolgreiche Unternehmensführung für Apotheker/innen

Modulares Trainingsprogramm

Zielgruppe:

Fachkräfte in Apotheken (Apotheker/innen, Filialleiter/innen, PTA).

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind nicht notwendig!!!

Inhalt:

Modul 1: Grundlagenkurs

Im ersten Modul werden die Grundlagen der Betriebswirtschaft sowie das Grundverständnis betriebswirtschaftlichen Handelns erläutert. Es gilt, die aktuellen BWL-Daten, die vom Steuerberater oder GH kommen, zu verstehen und beeinflussen zu können. Das „operative Geschäft“ steht im Vordergrund. Dazu gehören u. a. die Begriffsklärung und Zusammenhänge der BWA und die Erarbeitung weiterer Instrumente der Erfolgsermittlung. Typische Begriffe und Kennzahlen wie Umsatz, Handelsspanne, Rothertrag, Personalleistung, Gewinn, Rentabilitäten, etc. werden erklärt und immer mit dem täglichen Geschäft in Ihrer Apotheke in Verbindung gebracht. Für ein gut vorbereitetes Bankengespräch wird die Thematik um Basel II betrachtet. Sie können gerne Ihre eigenen BWAs (gerne auch Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz) dabei haben und gleich Fragen stellen, um Ihre individuellen BWL-Dokumente besser zu verstehen.

- Grundverständnis/Ziele betriebswirtschaftlichen Handelns
- Basel II – Gut vorbereitet für ein Bankengespräch
- Apothekenrelevante Kennzahlen
- Instrumente der Erfolgsermittlung
- BWA-Begriffserklärung und Zusammenhänge
- Jahresabschluss, Erfolgsrechnungen, Vermögensaufstellung und Bilanz

Modul 2: Aufbaukurs

Das Seminar beginnt mit einer Auffrischung der Inhalte aus dem Grundlagenkurs und wird mit aktuellen Themen, z.B. aus der Tageszeitung, in Verbindung gebracht. Durch weiterführende Informationen und weitere Kennzahlen findet eine Vertiefung der Inhalte statt. Während im ersten Teil das Operative im Vordergrund steht, wird im 2. Modul das strategische Planen behandelt, also das Steuern der langfristigen Erfolgsinstrumente. Sehr häufig erwarten Banken bei Kreditvergabe Dokumente wie z. B. einen Liquiditätsplan oder ein Forecast. Im zweiten Modul lernen Sie, wie Sie optimal planen können. Es erfolgt eine Einführung ins Finanzmanagement; dazu gehören Themen wie Factoring oder Eigentumsvorbehalt. Insolvenz ist leider in vielen Wirtschaftsbereichen ein sehr aktuelles Thema. Im Seminar wird auf Frühindikatoren eingegangen und eine Checkliste zur Vermeidung der Insolvenz erarbeitet. Ein weiteres hilfreiches Steuerungsinstrument ist die Investitionsrechnung. Mit einigen Beispielen werden Berechnungen erläutert. Zu jedem Themenpunkt werden Checklisten für den beruflichen Alltag und für eine gezielte Umsetzung erarbeitet.

- Gewinn- und Verlustrechnung
- Einführung ins Finanzmanagement und Controlling
- Liquidität/Liquiditätsplan/ Liquiditätssteuerung
- Insolvenz/Frühindikation/Checklisten zur Vermeidung
- Investitionsrechnung

Die Teilnahme an Modul 1 ist gewünscht, da BWL-Grundbegriffe für Modul 2 vorausgesetzt werden.

Modul 3: Die Geschäftssimulation

Unter Anwendung der gewonnenen Kenntnisse aus dem Grundlagen- und Aufbaukurs werden verschiedene Geschäftsvorfälle aus dem Apothekenalltag auf einem Apotheken-Simulationsbrett nachempfunden. Darüber hinaus sollen Herausforderungen, wie z.B. eine größere Ausweitung der Geschäftstätigkeit, strategisch clever bewältigt werden. Durch das Verändern von einzelnen Maßnahmen werden die Auswirkungen auf den Kassenbestand oder/und auf den Erfolg der Apotheke sofort sichtbar. Diese können verändert und optimiert werden und Sie erfahren die Konsequenzen unmittelbar.

Häufig gehörter Kommentar am Ende: „Es ist etwas ganz anderes, es theoretisch zu hören oder es dann doch selbst umzusetzen. Jetzt erst habe ich es wirklich verstanden!“

- Brett-Planspiel mit Spielbank-Jetons
- Visualisierte Bilanz- und GuV-Bereiche und visualisierte Geschäftsprozesse
- Verdeutlichung der Bilanzidee
- Typische Geschäftsvorfälle

Voraussetzung: Teilnahme an Modul 1

Modul 4

Modul 4 widmet sich allein dem Thema Kalkulation. Mit konkreten Beispielen werden verschiedene Kalkulationsmodelle gezeigt. Die Darstellung ist stets so konzipiert, dass Sie es selbst auf Ihre eigene Apotheke umrechnen können. Bestandteil dieses Moduls sind ebenfalls Themen wie strategische Maßnahmen verschiedener Apotheken im Zeitalter des modernen Wettbewerbs. Ein Erfahrungsaustausch findet statt, in dem Apotheker schildern, was z.B. in ihrer Apotheke passiert ist, nachdem ein Mitbewerber massive Werbeaktionen vorgenommen hat.

- Erfahrungsaustausch: Preiskampf
- Tipps, wie mit Feilschen umgegangen werden kann
- Instrumente der Preiskalkulation
- Umsetzung der neuen Möglichkeiten nach dem GKV-Modernisierungsgesetz
- Unterschiedliche Berechnungsmodelle
- Konsequenzen für den Apothekenalltag – der Preis ist nicht alles!

Voraussetzung: BWL-Grundkenntnisse sollten vorhanden sein.

Referentin:

Marcella Jung, Dipl.-Betriebswirtin (BA), SCHLATTER, Training und Beratung

Fortbildungspunkte der Apothekerkammer Niedersachsen:

8 pro Modul

Hannover

Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Modul I	21.08.2010	10.00 – 18.00 Uhr
Modul II	18.09.2010	10.00 – 18.00 Uhr
Modul III	09.10.2010	10.00 – 18.00 Uhr
Modul IV	06.11.2010	10.00 – 18.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

315,00 Euro **pro Modul**
zzgl. MwSt.
Inkl. Verpflegung

Paketpreis bei Buchung aller vier Module:

1120,00 Euro
zzgl. MwSt.
Inkl. Verpflegung

Personalplanung in Apotheken

Seminarreihe bestehend aus 5 Modulen

Inhalt:

Modul 1: Bestand und Bedarf

- Mitarbeiter-Bestandsplanung: Es geht nicht nur um die Menge
- Qualitative und quantitative Bestandsplanung als Basis
- Bestandseinflüsse vorhersehen
- Bedarfsplanung: Formeln versus Erfahrung
- Hilfsmittel für die Vorhersage des Personalbedarfs

Modul 2: Beschaffungsplan

- Personalbeschaffung ist mehr als das Schalten einer Stellenanzeige
- Welche Mitarbeiter brauche ich?
- Welche Mitarbeiter will ich?
- Wie bekomme ich die Mitarbeiter, die ins Team passen?

Modul 3: Einsatzplanung

- Qualitative Einsatzplanung: Mitarbeiterfähigkeiten optimal nutzen
- Quantitative Einsatzplanung: Mit Arbeitszeitmodellen bestens besetzt
- Mittel- und langfristige Betrachtung: Urlaubs-, Vertretungs-, Versetzungs- und Fehlzeitenplanung

Modul 4: Fortbildung und Freistellung

- Wenn die Kompetenzen der Mitarbeiter nicht mehr zeitgemäß sind
- Personalportfolio: Fortbildungsbedarf erkennen
- Fähigkeitslücken schließen, Laufbahnplanung
- Möglichkeiten der Personalentwicklung
- Freistellungsplanung: Wenn Mitarbeiter gehen müssen
- Outplacement oder „Make a friend of your company“

Modul 5: Kostenplanung

- Gehälter und zusätzliche soziale Leistungen als größter Kostenfaktor
- Controlling der Kosten
- Planung aller Personalmaßnahmen aus der Kostensicht
- Knappes Budget und trotzdem zufriedene Mitarbeiter, das funktioniert!

Hannover

Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Modul 1	05.11.2010	15.00 Uhr – 18.00 Uhr
Modul 2	06.11.2010	09.00 Uhr – 12.00 Uhr
Modul 3	06.11.2010	13.00 Uhr – 16.00 Uhr
Modul 4	07.11.2010	09.00 Uhr – 12.00 Uhr
Modul 5	07.11.2010	13.00 Uhr – 16.00 Uhr

Teilnahmegebühr:

110,00 Euro **pro Modul**
zzgl. MwSt.
Inkl. Verpflegung

Die Module können auch einzeln gebucht werden!

Referentin:

Karin Kronawitter, Personalberatung und Training

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen:

4 pro Modul

Moderne Zielvereinbarungen – variable Vergütungsbestandteile für Mitarbeiter

Inhalt:

Teil 1: BWL-Ansatz

- IST-Analyse: aktuelle Bestandsaufnahme
Wie sieht die aktuelle Situation in der Apotheke aus?
- Problematik der variablen Vergütung:
Was spricht für Fixgehalt, was für variable Vergütung? Vor- und Nachteile
- Sichtweise Mitarbeiter – Sichtweise Führungskraft
- Erfolgsmessung in der Apotheke (Gewinn- und Verlustrechnung, BWA)
relevante BWL-Komponenten für eine variable Vergütung (Umsatz, Rohertrag, Kosteneinsparung/Prozessoptimierung, Kundenkennzahlen)

Teil 2: Umsetzung

- Motivationsgrundlagen für die Praxis
- Nutzen und Erfolgsfaktoren der Zielvereinbarung
- Quantitative und qualitative Ziele
- Zielformulierung
- Teamquoten, Individualziele, Zielerreichungsgrade
- Anregungen zu Leistungsmerkmalen, Beurteilung
- Ideen und Vorschläge zur Erstellung eines Beurteilungsbogens

Zielsetzung:

- Nachhaltiger Erfolg durch engagierte Mitarbeiter/innen
- Identifizierung, Steuerung von unternehmensbezogenen Stellschrauben für jeden einzelnen Mitarbeiter

Zielgruppe:

Apotheker/innen und
Führungskräfte in Apotheken

Referentin:

Dr. Cornelia Schlatter, Geschäftsführerin
SCHLATTER, Training und Beratung

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

05.11.2010, 10.00 Uhr – 18.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

315,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
410,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Grundlagen der Mitarbeiterführung

Inhalt:

- Zeitgemäßes Führungsverständnis (Rolle der Führungskraft als „Coach“)
- Rolle der Führungskraft:
 - Was erwarten meine Mitarbeiter von mir?
 - Was erwarte ich von meinen Mitarbeitern?
- Welche Besonderheiten und Rahmenbedingungen kennzeichnen Führung innerhalb meiner Apotheke?
- Motivationsgrundlagen: Welche Motive und Bedürfnisse haben meine Mitarbeiter und wie lassen sich diese Bedürfnisse über meine Führung steuern?
- Bausteine einer „mitarbeiterorientierten Kommunikation“ (Fragetechniken, aktives Zuhören, mitarbeiterorientierte Gesprächsführung)
- Geben von Lob/Anerkennung und konstruktiver Kritik
- Treffen von Vereinbarungen
- Nachhalten der Vereinbarungen
 - Situatives Führen: Besprechen konkreter Führungssituationen aus dem Alltag der Führungskräfte
- Wie stellt sich die Situation dar?
- Welche Vorgehensweise ist passend?

Zielsetzung:

- Erlernen und Verbessern grundsätzlicher Methoden und „Tools“ einer erfolgreichen Mitarbeiterführung
- Techniken zur Motivation unterschiedlicher Mitarbeiter

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Führungskräfte in Apotheken

Referentin:

Dr. Cornelia Schlatter, Geschäftsführerin SCHLATTER, Training und Beratung

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

24.09.2010, 10.00 – 18.00 Uhr
 Seminarräume des Landesapotheker-
 verbandes Niedersachsen e.V.
 Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

315,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
 410,00 Euro (Nichtmitglieder)
 zzgl. MwSt.,
 Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Apothekenübernahme (Workshop)

Hintergrund:

Sie möchten zukünftig Ihr eigener Chef sein und das unternehmerische Risiko tragen und nutzen?

Sie haben vor, in den nächsten ein bis zwei Jahren diesen Schritt zu wagen bzw. Sie haben Ihre Traum-Apotheke schon gefunden?

Mit dem Schritt in die Selbständigkeit stehen Sie vor vielen Aufgaben, mit denen Sie bis zu diesem Zeitpunkt in der Regel nicht konfrontiert waren.

Ihr Erfolg hängt entscheidend von den Schritten ab, die Sie in dieser Situation unternehmen oder unterlassen.

Ein detaillierter Check des gesamten Vorhabens, angefangen bei der Prüfung des Standortes der Apotheke, der Finanzierungsgestaltung bis hin zur Vertragsgestaltung ist unerlässlich.

Inhalt:

In diesem Workshop zeigen wir Ihnen Schritt für Schritt das richtige Vorgehen:

- Perspektive von Apotheken im Marktumfeld
- Standortbeurteilung
- Bewertung und Beurteilung der Apothekenzahlen
- Berechnung vom Apothekengewinn zum Verfügungsbetrag
- Mittelfristige Liquiditätsbetrachtung unter Berücksichtigung der privaten Situation
- Die optimale Finanzierung
- Öffentliche Fördermittel
- Zinsverbesserung
- Finanzierungsbeantragung im Kontext mit Basel II
- Absicherungskonzepte

Zielgruppe:

Apotheker/innen, die eine Apotheke übernehmen wollen

Referent:

Michael Linke,
Finanzberatung für Heilberufe GmbH

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

28.10.2010, 09.00 Uhr – 17.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e. V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

140,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
200,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Imbiss und Tagungsgetränken

Apothekenbewertung und Vorbereitung auf die Abgabe

Hintergrund:

Durch die Veränderungen in der Gesundheitspolitik haben sich die Kauf- und Verkaufspreise für Apotheken stark verändert. Der Markt ist in diesem Bereich sehr in Bewegung und wird von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Es gibt große Differenzen zwischen den Preisvorstellungen der Anbieter und denen der Interessenten.

Oft ist es nicht mehr möglich, den geplanten oder erwünschten Verkaufspreis für die Apotheke zu erzielen. Die Folge daraus können Lücken in Ihrer Altersversorgung sein.

Inhalt:

Das Seminar zeigt, wie Sie sich auf die Apothekeabgabe bestmöglich vorbereiten können und wie der Wert einer Apotheke ermittelt wird.

Durch eine Liquiditäts- und Rentenplanung unter Berücksichtigung des möglichen Verkaufserlöses lässt sich der richtige Zeitpunkt bestimmen. Dies zeigen wir Ihnen anhand eines praktischen Beispiels.

Außerdem werden Anhaltspunkte vermittelt, die zu einer Steigerung des Verkaufspreises führen können.

Themenschwerpunkte:

- Status Quo und Entwicklungen im Gesundheitswesen
- Die Apothekenbewertung
 - erforderliche Unterlagen zur Bewertung
 - Bewertungsanlässe
 - Bewertungsmethoden
- Bewertung einer Apotheke am Fallbeispiel
- Erstellung Liquiditäts- und Rentenplanung
- Richtiger Abgabezeitpunkt unter steuerlichen Gesichtspunkten
- Richtiger Abgabezeitpunkt unter liquiden Gesichtspunkten
- Erforderliche Maßnahmen vor der Abgabe
- Konkrete Vorgehensweise bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger

Zielgruppe:

Apotheker/innen

Referentin:

Michael Linke,
Finanzberatung für Heilberufe GmbH

Fortbildungspunkte der Apothekerkammer Niedersachsen:

4

Hannover

27.10.2010, 15.00 Uhr – 19.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

75,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
105,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Imbiss und Tagungsgetränken

Aktive Gesprächsführung – Potenziale in der Kundenberatung ausschöpfen

Inhalt:

Teil 1: Aktive Kundenberatung in der Apotheke

- Umbruchsituation in der Apotheke:
Bedeutung der aktiven Kundenberatung
- Besonderheiten der Beratungssituation
in der Apotheke und der Prozess vom
produktorientierten Beraten zum
bedarfsorientierten Verkaufen

Teil 2: Beratungspsychologie und aktive Gesprächsführung

- Kommunikationspsychologische
Grundlagen
- Fragetechniken (Fragetrichter: vom
Allgemeinen zum Konkreten)
- Phasen eines Beratungsgesprächs (AIDA)
- Die häufigsten Beratungsfehler – die
wichtigsten Beratungsregeln
- Zuhörtechniken
- Nutzenorientiertes Formulieren anhand
ausgewählter Produktbeispiele
- Abschlusstechniken
- Zusatzverkäufe generieren
- Kundentypen
- Typ- und situationsspezifische
Kundenansprache

Zielsetzung:

- Beherrschen aller Phasen eines
erfolgreichen Beratungsgesprächs vom
Kontakt über die Argumentation bis hin
zum Abschluss
- Sicherheit beim Anwenden von Beratungs-
und Verkaufsregeln
- Überwinden der Schwellenangst bei
verkaufsorientierten Gesprächen

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen
in Apotheken

Referentin:

Dr. Cornelia Schlatter, Geschäftsführerin
SCHLATTER, Training und Beratung

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

18.08.2010, 10.00 Uhr – 18.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

315,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds)
410,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Pharmazeutische Beratung von Schwangeren, Stillenden und Eltern mit Baby

Hintergrund:

Dieses Intensivseminar bietet den Teilnehmern die Basis für die kompetente Beratung von Schwangeren, Stillenden und Eltern mit Baby. Das Themenspektrum umfasst neben der Arzneimittelberatung für Mutter und Kind auch die anatomischen und physiologischen Grundlagen des Stillens, Stillprobleme, Nutzen und Risiken von Stillhilfsmitteln sowie die Säuglingspflege und die Ernährung des Säuglings im ersten Lebensjahr. Praktische Aspekte anhand von Fallbeispielen, Gruppenarbeiten und Erfahrungswerten der Referentinnen gewährleisten die rasche Umsetzbarkeit in der Apotheke. Das Seminar schließt mit einer Lernzielkontrolle ab.

Themenschwerpunkte:

1. Tag:

Einführung, Anatomie der weiblichen Brust, Physiologie der Laktation, kompetente Beratung bei der Abgabe von Milchpumpen, Stillmanagement, Beratung bei Stillproblemen, Fallbeispiele

2. Tag:

Säuglingspflege, Beschwerden des Säuglings, der WHO-Kodex, künstliche Säuglingsnahrung, Fallbeispiele, Umsetzung des Konzepts in der Apotheke

3. Tag:

Arzneimittel in der Schwangerschaft und Stillzeit, Fallbeispiele, Ernährung in der Schwangerschaft und Stillzeit, Lernzielkontrolle

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen

Referentinnen:

- Karin Muß, Apothekerin, Still- und Laktationsberaterin, München
- Nicole Fröhlich, Kinderkrankenschwester, Still- und Laktationsberaterin, München

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 27

Hannover

10.09. – 12.09.2010

Freitag 09.00 Uhr – 19.00 Uhr,

Samstag 09.00 Uhr – 19.00 Uhr,

Sonntag 09.00 Uhr – 16.00 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e. V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

420,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

580,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

**Das Seminar wird als Grundlagen-
schulung für die Qualifizierung
„Babyfreundliche Apotheke“
anerkannt.**

Die schnelle
Terminübersicht
für Ihre Pinwand!

Seminarkalender
2. Halbjahr

2010

	Juli	August	September
1			Bramsche Rund ums Hilfsmittel S. 31
2			Hannover Schüßler Salze Modul 1 (01./02.) S. 27
3			
4			Hannover Schüßler Salze Modul 2 S. 27
5			
6			
7			
8			Bramsche Kompression intensiv S. 32 Hannover Moderne Wundauflagen S. 23
9			Bramsche Kompressionstherapie S. 6 Bramsche Medizinische Bandagen S. 7 Hannover Telefonieren für Azubis S. 28
10			
11			Hannover Babyfreundliche Apotheke S. 18
12			
13			Bremen Aktive Warenplatzierung S. 30
14			Hannover Aktive Warenplatzierung S. 30
15			
16			
17			
18		Hannover Aktive Gesprächsführung S. 17	Hannover Erfolgreiche Unternehmensführung Modul 2 S. 10
19			
20			Hannover Erste Hilfe bei Kindern S. 35
21		Hannover Erfolgreiche Unternehmensführung Modul 1 S. 10	
22			Oldenburg Schüßler Salze im Herbst S. 25
23			
24		Hannover Kompressionstherapie S. 6	Hannover Mitarbeiterführung S. 14
25		Hannover Medizinische Bandagen S. 7	
26			
27			
28			Osnabrück Rechtlicher Teil S. 9
29			Göttingen Kompressionstherapie S. 6 Bremen Medizinische Bandagen S. 7 Hannover Rund ums Hilfsmittel S. 31
30		Hannover Erste Hilfe Auffrischung S. 34	Göttingen Kompression intensiv S. 32 Göttingen Telefonieren für Azubis S. 28
31		Hannover Rechtlicher Teil S. 9	

	Oktober	November	Dezember
1			
2	Hannover Schüler Salze Modul 3 S. 27	Bramsche Aktive Warenplatzierung S. 30	
3		Göttingen Medizinische Bandagen S. 7	
4			
5		Hannover Moderne Zielvereinbarungen S. 13 (05.11.)	
6	Hannover Inhalationstherapie S. 33 Hannover Kompression intensiv S. 32	Hannover Erfolgr. Untern.-führ. Mod. 4 S. 10 (06.11.)	
7	Bremen Rund ums Hilfsmittel S. 31	Hannover Personalplanung (05.-07.11) S. 12	
8		Bremen Aktionsmanagement in der Apotheke S. 29	Hannover Medizinische Bandagen S. 7
9	Hannover Erfolgreiche Unternehmensführung Modul 3 S. 10	Hannover Aktionsmanagement in der Apotheke S. 29	
10		Hannover Rund ums Hilfsmittel S. 31 Bremen Moderne Wundauflagen S. 23	
11		Bremen Telefonieren für Azubis S. 28	
12			
13			
14			
15		Hannover Erste Hilfe Auffrischung S. 34	
16		Göttingen Rechtlicher Teil S. 9	
17			
18			
19		Hannover Schüler Salze Modul 4 S. 27 (19.-21.11.)	
20		Hannover Künstliche Ernährung S. 8 (20.11.)	
21			
22		Bramsche Aktionsmanagement in der Apotheke S. 29	
23			
24			Die WINA GmbH wünscht frohe Weihnachten!
25	Hannover Erste Hilfe Grundkurs S. 34		
26	Bremen Rechtlicher Teil S. 9		
27	Hannover Schüler Salze Erweiterungsmittel S. 26 Göttingen Rund ums Hilfsmittel S. 31 Hannover Apothekenbewertung – Abgabe S. 16		
28	Hannover Workshop Apothekenübern. S. 15 Bramsche Telefonieren für Azubis S. 28		
29			
30			
31			

Moderne Wundauflagen – Produktwissen und Patientenberatung

Einführung in die Wundheilung, Produktübersicht
und indikationsgerechte Patientenberatung

Inhalt:

Die schnell fortschreitende Entwicklung der Wundauflagen hat zu einer kaum zu überschauenden Anzahl von Einzelprodukten geführt. Das Seminar stellt die einzelnen Produktgruppen vor und gibt anhand von Fallbeispielen Hilfestellungen bei der indikationsgerechten Auswahl.

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Mitarbeiter der Lohmann & Rauscher GmbH

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 3

Hannover

08.09.2010, 18.00 Uhr – 21.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Bremen

10.11.2010, 18.00 Uhr – 21.00 Uhr
Intercity Hotel Bremen
Bahnhofsplatz 17–18, 28195 Bremen

Teilnahmegebühr:

55,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
75,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Snack und Tagungsgetränken

Schüßler-Salze

– Das praxisorientierte Seminar für die Apotheke

2-Tagesveranstaltung für Apotheker/innen und PTA

Hintergrund:

Mit diesem Seminar bieten wir Ihnen kompaktes Praxiswissen für die tägliche Arbeit in der Apotheke an. Die Beratung der Kunden wird hierbei in den Mittelpunkt gestellt, eine ausführliche Darstellung der Antlitzanalyse ist ebenfalls Inhalt dieser Veranstaltung. Lernen Sie z. B. warum ein ständiger Fettbelag auf der inneren Brillenecke auf einen Mangel an Nr. 9 hinweist oder gerötete Ohren einen Hinweis auf Nr. 3 geben. Sie erhalten einen Überblick über die Wirkungsweise und die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Schüßler-Salze. Die Durchführung der Antlitzanalyse bei jedem Teilnehmer und die Erstellung eines persönlichen Einnahmeplans sind obligatorisch.

Themenschwerpunkte:

- Allgemeiner Teil
 - Bausteine der Gesundheit
- Bedeutung der Mineralstoffe als „Baustoffe“
- Bedeutung der Mineralstoffe als „Betriebsstoffe“
- Entstehung und Auswirkung von Defiziten
- Speicher und ihre Bedeutung für den Betrieb des Körpers
 - Das Minimum-Gesetz von Justus von Liebig
- Die 12 Mineralstoffe nach Dr. Schüßler
 - Allgemeine Hinweise zur Dosierung und Einnahme
 - Funktion und Anwendungsgebiete der Schüßler-Salze
 - Die äußere Anwendung
- Antlitzanalyse
 - Den Bedarf im Gesicht ablesen!
- Durchführung der Antlitzanalyse für jeden Teilnehmer

Referentin:

Mag. Margit Müller-Frahling,
Mineralstoffberaterin, Institut für Biochemie
nach Dr. Schüßler

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 16**

Hannover

01./02.09.2010, 09.00 – 18.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr

300,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
420,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt., Inkl. umfangreicher Schulungs-
materialien, Mittagessen, Kaffeepausen und
Tagungsgetränken

**Dieses Seminar wird im Rahmen
der Ausbildung zur Mineralstoff-
beratung nach Dr. Schüßler als
Einführungsmodul anerkannt.**

Schüßler-Salze spezial

– Ohne mentale Probleme durch die dunkle Jahreszeit

1-Tages-Seminar für Apotheker/innen und PTA

Hintergrund:

Im Mittelpunkt der Veranstaltung steht die Anwendung der Schüßler-Salze für Anforderungen, die speziell im Herbst und Winter an unseren Organismus gestellt werden.

Im Herbst stellt sich der Organismus um. Als Folge entsteht ein erhöhter Bedarf an Mineralstoffen. Wird dieser körperliche Umstellungsprozess nun nicht ausreichend versorgt und unterstützt, treten Störungen auf. Jedes der 12 Grundsätze hat seine spezifische Zuordnung in den Bereichen der Psyche, des Verhaltens, des Charakterlichen und Emotionalen sowie Sozialen. Immer mehr Menschen wissen die Einflussnahme der Zellsalze auf den mentalen, psychischen und emotionalen Bereich zu schätzen. Grund genug, die Schüßler-Salze einmal aus dieser Perspektive vorzustellen.

Themenschwerpunkte:

- Der Jahresrhythmus und sein Einfluss auf den Körper
- Das Auffüllen der Speicher für die Anforderungen im Herbst und Winter
- Anwendung der Salze im Winterhalbjahr
- Einnahmehinweise
- Spezifische Fragen im Herbst und Winter
 - Niedergeschlagenheit und Bedrücktheit
 - Überforderung
 - Missmut und Überdruß
 - Existenzängste und bedrohliche Zukunftsvorstellungen
 - Innere Leere
 - Verspannungen
 - Konfliktscheue und Harmoniebedürftigkeit
 - Negative Einstellung und mangelnde Toleranz
 - Stress
 - Schlafstörungen
 - Lern- und Leistungsstörungen
 - Mentale Probleme

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Mag. Margit Müller-Frahling,
Mineralstoffberaterin

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Oldenburg

22.09.2010, 09.00 Uhr – 17.00 Uhr
Etzhorner Krug, Butjadinger Str. 341,
26125 Oldenburg

Teilnahmegebühr

155,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
205,00 Euro (Nichtmitglieder)
Inkl. umfangreicher Schulungsmaterialien,
Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungs-
getränken

**Dieses Seminar wird im Rahmen
der Ausbildung zur Mineralstoff-
beratung nach Dr. Schüßler als
Einführungsmodul anerkannt.**

Erweiterungsmittel in der Biochemie nach Dr. Schüßler

Wirkungsweise und Einsatzmöglichkeiten

Hintergrund:

Die Erweiterungsmittel wurden seit Beginn des 20. Jh. in der biochemischen Bewegung eingeführt. Mittlerweile werden 15 Erweiterungsmittel angewandt. Das aktuelle Wissen über die Physiologie und die Spurenelemente haben neue Impulse für die Anwendung der Erweiterungsmittel gegeben.

Im Mittelpunkt dieser Fortbildung stehen die Erweiterungsmittel in der Biochemie nach Dr. Schüßler. Diese haben sich in der Praxis als wertvolle Hilfe insbesondere bei chronischen Störungen und Beschwerden erwiesen.

Sie erhalten einen praxisorientierten Überblick über die Funktionen der Erweiterungsmittel und Bezüge zu charakterlichen Strukturen. Ihnen werden ebenfalls Kenntnisse über Kombinationsmöglichkeiten mit den Basissalzen Nr. 1 bis Nr. 12 nach Dr. Schüßler vermittelt.

Kenntnisse über die Basissalze werden vorausgesetzt!

Inhalt:

- Einordnung der Erweiterungsmittel in der Biochemie nach Dr. Schüßler
- Funktionen und Praxisbeispiele im Überblick
- Kombinationsmöglichkeiten mit den Basissalzen
- Äußere Anwendungen

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Mag. Margit Müller-Frahling,
Mineralstoffberaterin

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen beantragt!

Hannover

27.10.2010, 09.00 – 18.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr

155,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
205,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.,
inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Qualifizierungslehrgang Mineralstoffberater/in Biochemie nach Dr. Schüßler, Grundlagen, Praxis und Antlitzanalyse

1 x 2-Tage + 5 x 3-Tageslehrgang für Apotheker/innen und PTA

Hintergrund:

Viele Patienten suchen verstärkt nach Ergänzungen und Alternativen zur klassischen Schulmedizin. Nach dem Abschluss des Lehrgangs sind Sie in der Lage, bei Fragen der Krankheitsvorsorge und Gesundheitspflege mit den Mineralstoffen nach Dr. Schüßler aktiv zu beraten.

Dieser Lehrgang setzt sich aus sechs aufeinander aufbauenden Modulen zusammen. Ihnen werden umfassende Kenntnisse in der Biochemie nach Dr. Schüßler vermittelt sowie die Antlitzanalyse nach Kurt Hickethier und Thomas Feichtinger.

Themenschwerpunkte:

- Grundlagen der Mineralstofflehre nach Dr. Schüßler
- Ganzheitliches Verständnis vom Menschen
- Eckpunkte der Gesundheitspflege
- Menschlicher Organismus: Aufbau und Stoffwechsel in Bezug zu den Mineralstoffen
- Mineralstoffspeicher im Körper
- Unterschiede zwischen Homöopathie und Biochemie
- Antlitzanalyse mit Demonstrationen und praktischen Übungen
- Die Mineralstoffe nach Dr. Schüßler und die Erweiterungsmittel: Wirkungsbereiche, Funktionen und Bezüge zu charakterlichen Strukturen
- Äußere Anwendung der Schüßler-Salze
- Allgemeine Hinweise: Dosierung, mögliche Reaktionen und die Einnahme
- Unterlagen und Gestaltung von Vorträgen für Laien und Fachpersonal

Referentin:

Mag. Margit Müller-Frahling,
Mineralstoffberaterin,
Institut für Biochemie nach Dr. Schüßler

**Fortbildungspunkte der
Apothekerkammer Niedersachsen: 116**

Hannover

Modul I	01./02.09.2010
Modul II	03.09. – 05.09.2010
Modul III	01.10. – 03.10.2010
Modul IV	19.11. – 21.11.2010
Modul V	14.01. – 16.01.2011
Modul VI	18.02. – 20.02.2011

Beginn am 1. Tag 14.00 Uhr
Ende am 3. Tag ca. 16.00 Uhr

Teilnahmegebühr

1 x 300,00 Euro + 5 x 360,00 Euro
zzgl. MwSt., inkl. Verpflegung
+ einmalige Gebühr von 100,00 Euro für
Unterlagen (Ordner, Kopien, Skripte).
Sie erhalten für jeden Block eine gesonderte
Rechnung.

**Die Module bauen aufeinander auf und
können nur zusammen gebucht werden
(Ausnahme Modul I)!**

Das Telefon im Back-Office: Praxistraining für Azubis und PKA

Hintergrund:

Da immer mehr Beratungsgespräche und Kundenanfragen telefonisch geführt werden und das Telefon daher als Visitenkarte der Apotheke gesehen werden kann, gilt es für die Mitarbeiter des Back-Office, auch am Telefon eine gute Figur zu machen. Und gerade bei schwierigen Gesprächspartnern oder unter stressigen und hektischen Bedingungen zeigt sich, wie gut die kommunikativen Fähigkeiten sind.

Inhalt:

In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer u. a., welche Formulierungen sich nachteilig auf das Image der Apotheke auswirken, wie wichtig bereits die Gesprächsannahme ist und wie sie durch eine kundenorientierte Rhetorik punkten können.

Mittels einer mobilen Telefonanlage wird die professionelle und kundenorientierte Gesprächsführung am Telefon praxisnah trainiert und anschließend analysiert. Auf diese Weise können Telefonate mit schwierigen Gesprächspartnern intensiv geübt werden. Die Teilnehmer lernen, auch bei Stress und Hektik einen guten Eindruck zu hinterlassen. Denn für den 1. Eindruck gibt es keine 2. Chance und der letzte Eindruck bleibt!

- Bedeutung des Telefons für die Apotheke
- Wirkfaktoren der Stimme
- Kundenorientierte Rhetorik
- Reklamationsgespräche souverän führen
- Professioneller Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Individuelles Eingehen auf die von den Teilnehmern eingebrachten Situationen

Hannover

09.09.2010, 09.00 Uhr – 18.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Göttingen

30.09.2010, 09.00 Uhr – 18.00 Uhr
Sartorius College
Otto-Brenner-Str. 20, 37079 Göttingen

Bramsche / Osnabrück

28.10.2010, 09.00 Uhr – 18.00 Uhr
Hotel Indingshof
Bührener Esch 1, 49565 Bramsche

Bremen

11.11.2010, 09.00 Uhr – 18.00 Uhr
Intercity Hotel Bremen
Bahnhofsplatz 17–18, 28195 Bremen

Teilnahmegebühr:

180,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
250,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Verpflegung

Zielgruppe:

Auszubildende und PKA

Referentin:

Marion Beuthling, Trainerin für
HOLLING Kommunikation, Worms

Aktionsmanagement in der Apotheke

Hintergrund:

Apotheken, die sich heute von anderen unterscheiden wollen, brauchen nicht nur gute Ideen, sondern vor allem Profis, die Aktionen umsetzen. Welche Aktionen lohnen sich und wie sollte man vorgehen, um sie erfolgreich zu machen?

Inhalt:

- Professionelles Aktionsmanagement in Theorie und Praxis
- Aktionen und Ideen, die beim Kunden wirklich ankommen
- Kostenrechnung und Kostenbewusstsein bei Aktionen
- Aktionen erfolgreich durchführen
- Tipps und Ideen für die Erstellung von Werbemaßnahmen für Aktionen
- 10 Tipps für erfolgreiche Kundenveranstaltungen

Zielsetzung:

Die Teilnehmer lernen an vielen Praxisbeispielen, wie sie Aktionen durchführen – von der Idee bis zum Controlling. Sie verfügen über zahlreiche Möglichkeiten, Aktionen erfolgreich für das Image der Apotheke einzusetzen.

Zielgruppe:

PKA und PTA, die Spaß daran haben, Aktionen verantwortlich in der Apotheke zu leiten

Referent:

Klaus Holling, Holling-Kommunikation, Worms

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen beantragt!

Bremen

08.11.2010, 09.00 Uhr – 17.00 Uhr
Intercity Hotel Bremen
Bahnhofplatz 17 – 18, 28195 Bremen

Hannover

09.11.2010, 09.00 Uhr – 17.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Bramsche

22.11.2010, 09.00 Uhr – 17.00 Uhr
Hotel Idingshof
Bührener Esch 1, 49565 Bramsche

Teilnahmegebühr:

200,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
260,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Verkaufsaktive Warenplatzierung

Hintergrund:

Die Warenplatzierung in der Apotheke unterscheidet sich oft vom herkömmlichen „Sortimentsdenken“, was es manchen Mitarbeitern erschwert, wenn es um die Einrichtung und Ergänzung von Frei- und Sichtwahl geht. Je nach Raumvorgabe, Laufwegemöglichkeit und Warenpräsentier müssen geschickt Warengruppen gebildet und Aktionsangebote dargeboten werden, die den Zusatzverkauf anregen und dem Kunden trotzdem einen optimalen Überblick verschaffen.

Lernen Sie Ihre Produkte nicht nach Sortiment, sondern nach Bedarfsthemen der Kunden anzuordnen. Der Verbraucher ist aus dem Selbstbedienungshandel verwöhnt. Dort werden ihm alle Artikel deutlich gekennzeichnet und ausgezeichnet angeboten. Erkennen Sie, wie Sie die Fläche Ihres Verkaufsraumes optimal ausnutzen und Ihre Produkte aus den Erkenntnissen der Werbefachleute bedarfsorientiert anordnen.

Selbst Problemprodukte lassen sich durch einen cleveren Aufbau und bedachte Kombination mit anderen Waren besser abverkaufen.

Inhalt:

- Bedarfsorientiertes und verbrauchsorientiertes Warenkonzept nach Themen
- Einrichten nach Laufrichtungen
- Warenanordnung im Regal
- Angebotsware richtig präsentieren
- Verkaufsfördernde Auspreisungen
- Die richtige Dekoration
- Tipps und Tricks für Ladenhüter und Hochpreisige

Zielgruppe:

PKA und PTA, Apotheker/innen sind herzlich willkommen

Referentin:

Claudia Albrecht, dieDekorateure.de

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen beantragt!

Bremen

13.09.2010, 09.00 Uhr – 17.00 Uhr
Intercity Hotel Bremen
Bahnhofspatz 17–18, 28195 Bremen

Hannover

14.09.2010, 9.00 Uhr – 17.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Bramsche

02.11.2010, 09.00 Uhr – 17.00 Uhr
Hotel Indingshof
Bührener Esch 1, 49565 Bramsche

Teilnahmegebühr:

230,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

300,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Rund ums Hilfsmittel

Inhalt:

Hilfsmittel dürfen nur noch auf Grundlage von Verträgen abgegeben werden. In der Praxis ergeben sich dazu täglich Fragen zur Lieferberechtigung, Genehmigung und Abrechnung.

Das Seminar bietet eine praktische Hilfestellung für alle, die mit der Abgabe und Abrechnung in der Apotheke befasst sind. Folgende Themen werden behandelt:

- Arzt- und Apothekenabgaben auf dem Rezept
- Hilfsmittellieferungsverträge der Primär- und Ersatzkassen
- Lieferberechtigung
- Hilfsmittelverzeichnis
- Verordnung von Hilfsmitteln
- Genehmigungspflicht von Hilfsmitteln
- Kostenvoranschläge
- Mietgebühren (Vertrag Nds.)
- Stoma (Vertrag Nds.)
- Abrechnungsbestimmungen
- Vertrag zum Verbrauch bestimmter Pflegehilfsmittel

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Martina Philippi, Landesapothekerverband Niedersachsen e.V.

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 4

Bramsche

01.09.2010, 17.00 Uhr – 20.00 Uhr
Hotel Indingshof
Bührener Esch 1, 49565 Bramsche

Hannover

29.09.2010, 19.00 Uhr – 22.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Bremen

07.10.2010, 17.00 Uhr – 20.00 Uhr
Intercity Hotel Bremen
Bahnhofplatz 17–18, 28195 Bremen

Göttingen

27.10.2010, 17.00 Uhr – 20.00 Uhr
Sartorius College
Otto-Brenner-Str. 20, 37079 Göttingen

Hannover

10.11.2010, 19.00 Uhr – 22.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

65,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
85,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Snack und Tagungsgetränken

Intensivseminar der Kompressionstherapie – bestehend aus 2 Teilen

1. Teil: Erfolgreiches Arbeiten im Hilfsmittelmarkt

Inhalte:

Marktstrategien und -instrumente im Hilfsmittelmarkt, rechtliche und politische Rahmenbedingungen (Ausschreibungen, Verträge etc.). Wirtschaftliche und ertragsorientierte Sortimentsführung für erfolgreiche Abverkäufe

2. Teil: Praxisseminar für den Kompressionsbereich

Inhalte:

Professionelle Kundenberatung und -bindung, Tipps und Tricks im Umgang mit Kompressionsstrümpfen und problematischen Kunden, sichere Unterscheidung von Serie und Maß, erfolgreiche Reklamationsbearbeitung, effektive Strumpfpäsentation, Zusatzverkäufe

Als besondere Qualifikation erhalten Sie nach erfolgreicher Teilnahme des kompletten Intensivseminars die Auszeichnung zum „Fachberater für medizinische Kompressionsstrümpfe der Compressana GmbH“. Voraussetzung: Teilnahme an einem Zertifizierungsseminar (firmenunabhängig), das nicht älter als 5 Jahre ist.

Zielgruppe:

Apothekenleiter/innen und Mitarbeiter/innen mit Entscheidungskompetenz, die ihr Basiswissen auffrischen und sich praxisorientiert weiterentwickeln wollen

Referentin:

Astrid Kirsch-Bartens, Karl-Heinz Schulz, Compressana

Fortbildungspunkte der
Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Bramsche

08.09.2010, 09.00 Uhr – 18.00 Uhr
Hotel Idingshof
Bührener Esch 1, 49565 Bramsche

Göttingen

30.09.2010, 09.00 – 18.00 Uhr
Sartorius College,
Otto-Brenner-Str. 20, 37079 Göttingen

Hannover

06.10.2010, 09.00 Uhr – 18.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

90,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
120,00 Euro (Nichtmitglieder)
Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken



Grundlagen der Inhalationstherapie

Inhalt:

1. Inhalationstherapie

- Definitionen und Intentionen
- Aerosolgeschichte
- Vorteile der Inhalation

2. Aerosolsysteme

- Dosierspray
- Inhalationskammern
- Pulverinhalator
- Ultraschallvernebler
- Düsenvernebler

3. Technische Voraussetzungen

- Partikelspektrum
- Depositionsorte
- Massenverteilung
- Ausbringmenge
- Aerosolverhalten
- Inhalationsmanöver

4. Lösungen von PARI

- Therapiemöglichkeiten
- Vernebelbare Substanzen
- Anforderungen an Inhalationsgeräte
- Therapie der unteren Atemwege
- Handhabung
- Wartung und Pflege (im Heimbereich)
- Therapie der oberen Atemwege
- Zubehör

5. Verleih von Inhalationsgeräten

- Abgrenzung zur Dauertherapie
- Definition
- Rahmenbedingungen
- Maßnahmen zur Aufbereitung
- Empfehlung zur Umsetzung

6. Unterstützung von PARI

- Beratungshilfen für das Kundengespräch
- Aktuelle Instrumente zur Kundenbindung
- PARI Active Partner Programm

7. Fragen und abschließende Diskussion

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen
in Apotheken

Referent:

Eckhard Kasper, PARI GmbH

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 4

Hannover

06.10.2010, 15.00 Uhr – 19.00 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

55,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
75,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Snack und Tagungsgetränken

Erste Hilfe – Grundkurs

Hannover

25./26.10.2010, 09.00 Uhr – 16.30 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

65,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

90,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Inhalt:

Nach den Unfallverhütungsvorschriften der Berufsgenossenschaften für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege muss in Betrieben mit bis zu 20 anwesenden Versicherten mindestens ein Ersthelfer zur Verfügung stehen. Dieser Grundkurs sollte erneut besucht werden, wenn die Grundausbildung **länger als zwei Jahre zurückliegt**.

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Mitarbeiter des Malteser Hilfsdienstes

**Fortbildungspunkte der
Apothekerkammer Niedersachsen: 16**

Erste Hilfe – Auffrischung

Hannover

30.08.2010, 09.00 Uhr – 16.30 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

15.11.2010, 09.00 Uhr – 16.30 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

50,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

70,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Inhalt:

Nach den Unfallverhütungsvorschriften der Berufsgenossenschaften für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege muss in Betrieben mit bis zu 20 anwesenden Versicherten mindestens ein Ersthelfer zur Verfügung stehen. Der Auffrischkurs kann besucht werden, wenn die Grundausbildung **nicht länger als zwei Jahre zurückliegt**.

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Mitarbeiter des Malteser Hilfsdienstes

**Fortbildungspunkte der
Apothekerkammer Niedersachsen: 8**

Erste Hilfe bei Kinder- und Säuglingsnotfällen

Inhalt:

Die Malteser verfügen bei der Durchführung von Kinder-Notfallkursen über langjährige Erfahrung. 360 Minuten intensive theoretische und praktische Ausbildung sind so gestaltet, dass das Lernen Spaß macht.

- Gefahren erkennen, vorbeugen und vermeiden
- Wundversorgung
- Bewusstseinsstörungen (Krampfanfälle, Fieberkrämpfe, Hitzschlag, Verbrennung, Vergiftung)
- Atemstörungen (Asthma, Verschlucken von Fremdkörpern, Pseudokrapp, Kehlkopfentzündung)
- Herz-Kreislaufstörungen
- Herz-Lungen-Wiederbelebung am Säugling

Damit Sie helfen können, wenn andere auf Ihre Hilfe angewiesen sind!

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Mitarbeiter des Malteser Hilfsdienstes

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

20.09.2010, 09.00 Uhr – 16.30 Uhr
Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

50,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
70,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.

Inkl. Mittagessen und Tagungsgetränken

Anfahrtsbeschreibung zur Geschäftsstelle des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.

Anschrift

Rendsburger Straße 24
30659 Hannover
Tel.: 0511 61573-0

Anreise mit der Bahn und öffentlichen Verkehrsmitteln

1. Ab Hauptbahnhof mit der Stadtbahnlinie 3 Richtung „Altwarmbüchen“. An der Haltestelle „Oldenburger Allee“ aussteigen. In Fahrtrichtung der Bahn gehen und bei „Burger King“ links in die „Rendsburger Straße“ einbiegen. Das Gebäude des LAV Nds. (Nr. 24) befindet sich auf der rechten Seite.
2. Mit dem Taxi direkt ab Hauptbahnhof (ca. 20 Minuten / ca. 15 €)

Anreise mit dem Auto

Autobahn aus Richtung Berlin:

Abfahrt „Hannover-Lahe“, rechts auf die Kirchhorster Straße abbiegen, direkt nach dem „Burger-King-Restaurant“ rechts in die Rendsburger Straße einbiegen.

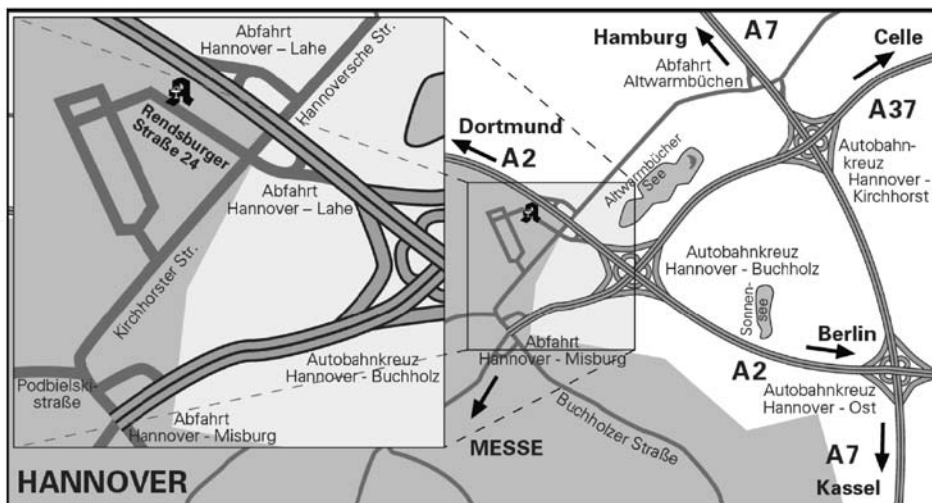
Autobahn aus Richtung Dortmund:

Abfahrt „Hannover-Lahe“, geradeaus in die Rendsburger Straße fahren.

Aus der Innenstadt

1. Über die Podbielskistraße stadtauswärts fahren, am AWD-Gebäude auf der linken Seite in die Kirchhorster Straße einbiegen. In Richtung A2 weiterfahren, unmittelbar vor der Autobahnbrücke an der Ampel links einordnen und in die Rendsburger Straße einbiegen.
2. Über den Messeschnellweg A37 bis zur Abfahrt „Misburg“, dann nach links auf die Buchholzer Straße und an der Kreuzung nach rechts in die Kirchhorster Straße einbiegen. Dieser in Richtung A2 folgen. Unmittelbar vor der Autobahnbrücke an der Ampel links einordnen und in die Rendsburger Straße einbiegen.

Alle Anfahrtsbeschreibungen zu den verschiedenen Veranstaltungsorten finden Sie auf unserer Homepage unter www.lav-nds.de im Bereich Seminare.



AGB – Anmelde- und Teilnahmebedingungen

§ 1 Zustandekommen des Vertrages und Datenschutz

1. Ihr Angebot auf Abschluss eines Vertrages können Sie schriftlich, per Telefax oder per E-Mail an die **WINA Wirtschafts- und Werbeinstitut Niedersächsischer Apotheken GmbH Rendsburger Straße 24 30659 Hannover** Telefax-Nr.: 0511/6157332 E-Mail: geschaeftsstelle@wina-nds.de senden.
2. Ein Vertrag mit uns kommt zustande, wenn wir das Angebot auf Abschluss des Vertrages ausdrücklich schriftlich, per Telefax oder E-Mail gegenüber dem Antragenden annehmen.
3. Warteliste: Bei ausgebuchten Seminaren besteht die Möglichkeit eines Wartelisteneintrages. Auf dem Anmeldeformular muss von Ihnen vermerkt werden, ob Sie sich im Falle der Ausbuchung einer Veranstaltung auf die Warteliste setzen lassen wollen. Sofern Teilnahmeplätze zurückgegeben werden, werden diese im Nachrückverfahren nach der Reihenfolge in der Warteliste vergeben.
4. Datenschutz: Mit Ihrer Seminaranmeldung sind Sie mit der Verarbeitung Ihrer persönlichen und geschäftlichen Daten im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften einverstanden. Wir verwenden Ihre Bestandsdaten ausschließlich zur Abwicklung der Seminarbuchung.

§ 2 Entgelt für die Seminarteilnahme – Fälligkeit der Vergütung

1. Die von uns in den veröffentlichten Seminarangeboten enthaltenen Preise verstehen sich zzgl. der jeweiligen gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Seminargebühren werden pro Teilnehmer erhoben.
2. Gemeinsam mit der Annahme Ihres Antrages auf Abschluss eines Vertrages („Teilnahmebestätigung“) erhalten Sie eine gesonderte Rechnung.
3. Der darin ausgewiesene Rechnungsbetrag ist mit Zugang der Rechnung zur Zahlung fällig.

§ 3 Nicht – Mitglieder

Nicht-Mitglieder zahlen einen mindestens 30-%igen Zuschlag auf die Seminargebühr.

§ 4 Rücktritt von der Teilnahme von Seminaren

1. Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kann der Teilnehmer seine Anmeldung kostenfrei stornieren. Die WINA GmbH erstattet dann die volle Teilnahmegebühr.
2. Bei Stornierung zu einem späteren Zeitpunkt als 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich erhält der Teilnehmer die

Tagungsunterlagen, sofern sie für das gebuchte Seminar vorgesehen sind. Der Teilnehmer kann einen Ersatzteilnehmer mit Namen und Anschrift benennen.

3. Die Stornierung bedarf der Schriftform.
4. Die WINA GmbH behält sich vor, die Teilnahmebestätigung einseitig zu widerrufen oder den Veranstaltungstermin kurzfristig abzusagen. Die bereits gezahlte Teilnahmegebühr wird erstattet. Änderungen des Veranstaltungsprogramms sind vorbehalten.

§ 5 Begleitende Arbeitsunterlagen

Sofern die WINA GmbH den Teilnehmern eines Seminars begleitende Seminarunterlagen überlässt, die in der Regel von der WINA GmbH oder von dem jeweiligen Dozenten erstellt worden sind, sind diese begleitenden Seminarunterlagen urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung dieser Seminarunterlagen, insbesondere die Vervielfältigung und/oder Verbreitung, ist ohne vorherige Einwilligung des Urhebers unzulässig.

§ 6 Haftungsbeschränkung

1. Bei Ausfall des Seminars durch Krankheit des Referenten, höhere Gewalt oder sonstige unvorhersehbare Ereignisse besteht kein Anspruch auf Durchführung der Veranstaltung. Ferner kann die WINA GmbH in solchen Fällen nicht zum Ersatz von Reise-, Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall verpflichtet werden. Für mittelbare Schäden, insbesondere entgangenen Gewinn oder Ansprüche Dritter wird nicht gehaftet.
2. Die WINA GmbH haftet gegenüber den Teilnehmern nur, soweit ein Schaden auf einer grob fahrlässigen oder vorsätzlichen Pflichtverletzung beruht. Die Haftung für einfache Fahrlässigkeit ist ausgeschlossen. Diese vorstehende Haftungsbegrenzung gilt nicht bei einer Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit eines Teilnehmers. Die WINA GmbH haftet für das Verschulden ihrer Erfüllungsgehilfen ebenfalls nach Maßgabe der vorstehenden Absätze.

§ 7 Gerichtsstand – Salvatorische Klausel

1. Gerichtsstand für alle Streitigkeiten ist Hannover. Es gilt deutsches Recht.
2. Sollte eine der Bestimmungen dieser AGB unwirksam oder undurchführbar sein oder werden, so wird die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen hierdurch nicht berührt. In diesem Falle wird die unwirksame oder undurchführbare Bestimmung durch eine wirksame und durchführbare Bestimmung ersetzt, die der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung verfolgten Regelungszielen am nächsten kommt. Von den hier aufgeführten allgemeinen Geschäftsbedingungen abweichende allgemeine Geschäftsbedingungen des Teilnehmers haben keine Gültigkeit.

Anmeldung

Einfach kopieren, ausfüllen und faxen!

Fax 0511 6157332

Seminartitel

Veranstaltungsdatum

Veranstaltungsort

Die Apotheke ist Mitglied des LAV Niedersachsen e.V., Mitgliedsnummer: _____

Die Apotheke ist kein Mitglied des LAV Niedersachsen e.V.

Die Apotheke ist Mitglied eines anderen Apothekerverbandes (bitte nennen): _____

Apothekenanschrift

Apothekenname

Inhaber/in

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Abweichende Rechnungsanschrift (z.B. privat)

Korrespondenz ebenfalls an privat

Vorname, Name

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Teilnehmer/innen

Name, Vorname

Name, Vorname

Name, Vorname

Name, Vorname

Ich habe die allgemeinen Seminarbedingungen der WINA GmbH gelesen und erkenne diese mit meiner Unterschrift an.

Datum, Unterschrift des **Apothekenleiters oder Privatperson**

traumhaftes
tragegefühl



creativconcept.de

Strümpfe von
Compressana

Partner der WINA GmbH



COMPRESSANA GmbH · Pommernstr. 1a · D-93073 Neutraubling · www.compressana.de