

Seminare



1. Halbjahr

2018

Liebes Apotheken-Team,

ein neues Jahr steht vor der Tür und damit auch das neue, breitgefächerte Seminarprogramm der WINA GmbH. Im ersten Halbjahr 2018 haben wir für Sie Schwerpunkte in den Themenbereichen „Beratung & Verkauf“ sowie „Apothekenführung & Personal“ gesetzt. Gerne unterstützen wir Sie dabei, sich in der Unternehmensführung, der Beratung, dem Personalmanagement oder bei neuen gesetzlichen Vorgaben auf den aktuellen Stand zu bringen.

Sinkende Apothekenzahlen, Fachkräftemangel und veränderte Patientenwünsche stellen Apotheken in der Unternehmensführung immer wieder vor neue Herausforderungen. Lernen Sie im Seminar „Strategische Apothekenführung – Chancen erkennen – Potenziale nutzen“ welche Faktoren entscheidend sind, um eine erfolgreiche Unternehmensstrategie zu entwickeln und wirkungsvoll umzusetzen.

Entscheidend für den Erfolg einer Apotheke ist neben der richtigen Führung eine patientengerechte Beratung. Hier spielen Selbstvertrauen, Souveränität und ein sicheres Auftreten eine zunehmend wichtige Rolle, um Patienten kompetent zu begegnen. Sie lernen in unserem Seminar „Selbstbewusst und zielsicher auftreten“ einfache und zugleich effektive Strategien, wie Sie sich im Umgang mit Patienten aber auch Kollegen besser durchsetzen und zielsicherer auftreten können.

Im Seminar „Compliance – Auf Ihre Beratung kommt es an“ erfahren Sie außerdem, wie Sie im Patientengespräch die Therapie prüfen und verbessern können. Die Referentin gibt Ihnen Tipps, wie Sie Fachausdrücke vermeiden, die Arzneimittel-einnahme patientengerecht erklären und dauerhaft die Arzneimitteltherapiesicherheit erhöhen können.

Ein weiterer Erfolgsfaktor für die Apotheke ist das richtige Personalmanagement. Das Seminar „Personalauswahl 4.0“ bietet Ihnen die richtige Unterstützung. Der Referent vermittelt Ihnen, welche Personalmarketingmaßnahmen sinnvoll sind und mit welchen Strategien Sie im Kampf um die besten Talente erfolgreich sein können.

Ein für den Apothekenbetrieb wichtiges und dennoch meist unbeliebtes Thema ist die Einhaltung diverser gesetzlicher Vorgaben, wie sie zum Beispiel der Datenschutz mit sich bringt. Die neue Datenschutz-Grundverordnung wird am 25. Mai 2018 in Kraft treten und das Bundesdatenschutzgesetz ersetzen. In unserem Seminar „Einführung der Datenschutz-Grundverordnung“ erfahren Sie, wie Sie die neuen Anforderungen am besten umsetzen können.

Informieren Sie sich jetzt über unser vielfältiges Seminarangebot und melden Sie sich online auf der neu gestalteten Internetseite der WINA GmbH (www.wina-nds.de) oder per Faxanmeldung (siehe Seite 53) an! Sollten Sie Fragen, Wünsche oder Anregungen haben, stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung – sprechen Sie uns an!

Wir freuen uns darauf, Sie in 2018 wieder bei uns zu begrüßen!



Kathrin Lausch
Geschäftsführung
WINA GmbH

Abrechnung & Recht

Problemfelder bei der Betriebsführung – Ordnungsgemäße Kassenführung	6
Richtig taxieren von Arzneimitteln & Co. – Gewusst wie – Rezeptabrechnung	7
Rund ums Hilfsmittel – Hinweise von der Abgabe bis zur Abrechnung	8

Apothekenführung & Personal

Neu! Betriebliches Gesundheitsmanagement in der Apotheke	9
Brandschutzhelfer in der Apotheke – Umsetzung von Arbeitsschutzmaßnahmen	10
Neu! Einführung der Datenschutz-Grundverordnung – Die wichtigsten Änderungen für Apotheken	11
Erfolgreiche Diebstahlvorbeugung in der Apotheke – Tricks der Diebe erkennen	12
Erfolgreiches Zeitmanagement und Selbstorganisation	13
Erste Hilfe – Grundkurs	14
Erste Hilfe – Training	15
Fit für die Filialleitung der Apotheke – Workshop für (angehende) Filialleiter/innen	16
ISO 9001:2015 – Was ist neu? – Änderung des Apotheken-QMS	17
Personalauswahl 4.0 – Mit Strategie erfolgreich Mitarbeiter gewinnen	18
Qualitätsmanagement in der Heimbeflieferung – Umsetzung der Apothekenbetriebsordnung	19
Neu! Selbstbewusst und zielsicher auftreten – Stärken optimal im Beratungsalltag nutzen	20
Neu! Strategische Apothekenführung – Chancen erkennen – Potenziale nutzen	21

Beratung & Verkauf

Arzneimittelberatung von Schwangeren und Stillenden – Tipps für das kompetente Gespräch	22
Blutwerte – die Kunst der richtigen Interpretation – Beratung zu gängigen Laborwerten	23
Neu! Compliance – Auf Ihre Beratung kommt es an – Therapietreue dauerhaft verbessern	24
Dermato® – kosmetisches Basiswissen – Kompetente Hautberatung in der Apotheke	25
Neu! Die Zukunft der Biosimilars – Von der Entwicklung bis zur Abgabe	26
Gesunder Darm – Schöne Haut – Auswirkungen des wichtigsten Organs auf die Haut	31
Inhalationstherapie – Grundlagen und praktische Hinweise	32
Intensivschulungen Kosmetik – Mit Qualifizierung zum/zur Kosmetikfachberater/-in	33
Kompressionstherapie – Sichere Versorgung in Theorie und Praxis (Aufbauseminar)	35
Medizinprodukteberater – Wie Sie das Medizinproduktegesetz umsetzen	36
Pharmazeutische Beratung rund um Schwangerschaft, Still- und Säuglingszeit	37
Neu! Pilzerkrankungen und Therapiemöglichkeiten – Wirkstoffe, Dosierung und Besonderheiten	38
Praxiswissen für PTA-Berufseinsteiger – Von der Ausbildung in den Handverkauf	39

Reklamationen und Beschwerden – Schwierige Kundengespräche erfolgreich führen	40
Unterschenkelkompression bei Ulcus Cruris Venosum – Produktwissen und Beratung	41
Verkaufstark im Handverkauf – Erkenntnisse des Neuromarketings für Ihre Beratung nutzen	42
Wechselwirkungen zwischen Arzneimitteln und Nahrungsmitteln	43

Neu!

Neu!

Kommunikation

Kommunikations- und Konfliktkompetenz steigern – Arbeiten auch unter Druck	44
Kommunikations- und Verkaufstraining für PKA und PTA	45
Perfekt am Telefon – Professioneller Kundenservice am Telefon	46

Zertifizierungsseminare

Kompressionstherapie – Praxisnah und aktuell (Basisseminar)	47
Medizinische Bandagen – Hilfsmittel zum Halten von Körperteilen	48
Rechtlicher Teil für Zertifizierungsseminare	49

Seminarkalender	27
Bildungsprämie	50
Tagungsstätten	51
Anfahrt	52
Anmeldung	53
AGB – Anmelde- und Teilnahmebedingungen der WINA GmbH	54

Impressum

Herausgeber:

WINA – Wirtschafts- und Werbeinstitut
niedersächsischer Apotheken GmbH
Rendsburger Straße 24
30659 Hannover
Tel.: (0511) 61573-21
Fax: (0511) 61573-32
E-Mail: geschaeftsstelle@wina-nds.de

Geschäftsführerin: Kathrin Lausch

Titelbild: panthermedia.net/ WavebreakmediaMicro

Amtsgericht Hannover
HRB 2165
Ust-ID: DE115651207

Bankverbindung:
Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG Hannover
IBAN: DE45 3006 0601 0002 4758 55
BIC: DAAEDEDXXX

Redaktioneller Hinweis:

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der Seminarbroschüre teilweise nur die männliche Form verwendet. Selbstverständlich richten sich alle Informationen an Frauen und Männer gleichermaßen.

Problemfelder bei der Betriebsführung

Empfehlungen für eine ordnungsgemäße Kassenführung

Im Apothekenalltag ergeben sich verschiedene Herausforderungen aus steuerlicher und organisatorischer Sicht. Viele Apotheker stellen sich zum Beispiel die Frage, wie eine Kassenführung elektronisch und buchhalterisch auszusehen hat und welche steuerlichen Aufzeichnungen zu führen sind.

Unser Referent gibt Ihnen auf diese und weitere Fragen Antworten. Sie lernen, wie sich rechtliche Probleme im Hinblick auf moderne Apothekensoftware vermeiden bzw. lösen lassen und welche Aspekte Sie bei der Dokumentation der unterschiedlichen Kassenvorgänge beachten müssen. Ebenfalls bespricht der Referent mit Ihnen, wie ein Missbrauch des Kassensystems vermieden werden kann.

Das Seminar ist kein Ersatz für eine Rechtsberatung oder eine Steueroptimierung. Sie erhalten aber viele nützliche Tipps und bekommen mögliche Gefahrenfelder aufgezeigt, welche Sie nach dem Seminar bei Bedarf mit Ihrem Steuerberater besprechen können.

Hannover

14.03.2018, 10.00 – 14.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr

150,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

200,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Themenschwerpunkte:

Ordnungsgemäße Kassenführung aus steuerlicher Sicht

- Gesetzliche Grundlagen
- Umsetzung der „Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“ (GoBD)
- Gesetzliche Änderungen zum 29.12.2016, 01.01.2018 und 01.01.2020

Dokumentation von Kassenvorgängen

- Stornierungen
- Bestandsänderungen
- Rabattgewährung/Gutscheine
- Anzahlungen/Kreditverkäufe
- Zuzahlungen

Abgabe von Waren an Mitarbeiter/ Entnahmen des Apothekers

- Erfassung im Kassensystem
- Steuerliche Aufzeichnungspflichten

Arbeitnehmerkontrolle im digitalen Zeitalter

- Fehlende Bedienerauthentifizierung und ihre Folgen
- Bedienerrechte/ Zugangsbeschränkungen zum System

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Filialleiter/innen

Referent:

Andreas Kühn,
Diplom-Finanzwirt (FH),
Betriebsprüfer im Finanzamt,
Schwerpunkt Apothekenprüfung

Fortbildungspunkte bei der

Apothekerkammer Niedersachsen: 5

Richtig taxieren von Arzneimitteln & Co.

Gewusst wie – Rezeptabrechnung

Kommt es häufig vor, dass Sie sich beim Empfang eines Rezeptes Fragen stellen wie: Darf das Arzneimittel oder Medizinprodukt zu Lasten des Kostenträgers abgegeben werden? Wer hat die Prüfpflicht? Oder: Ist das Rezept ordnungsgemäß ausgestellt? Muss immer ein Rabattarzneimittel abgegeben werden? Nicht selten herrscht bei der Beantwortung solcher Fragen große Unsicherheit, da die gesetzlichen und vertraglichen Regelungen immer komplexer werden. Zusätzlich nehmen auch die Prüftätigkeiten der Kassen ständig zu.

Unser Seminar vermittelt Ihnen umfassende Informationen rund um die Themen Abrechnung und Abgabe in der Apotheke. Zudem werden anhand praktischer Beispiele aktuelle Taxbeanstandungen erläutert. Ziel des Seminars ist es, Ihnen eine konkrete Hilfestellung für Ihren Apothekenalltag zu geben und Sie dabei zu unterstützen, unnötige Retaxierungen zu vermeiden. Denn wie auch immer die Retaxierungen im Einzelfall zu bewerten sind, sie führen häufig zu Ärger, arbeitsintensiven Schriftwechseln und finanziellen Verlusten.

Themenschwerpunkte:

- Das ordnungsgemäß ausgestellte Rezept (z.B. Muster 16, T-Rezept)
- OTC-Arzneimittel, Lifestyle, Medizinprodukte und Einzelimport
- Sprechstundenbedarf
- Auswahl von Arzneimitteln
- Aut-idem-Regelung und Rabattverträge
- Importarzneimittel, Preise und Quote
- Packungsgrößenverordnung
- Abgabe von Einzelmengen
- Teststreifenvereinbarungen

- Zuzahlung, Beschaffungskosten
- Abrechnung bzw. Bedruckung von Rezepten
- Belieferungs-, Taxbeanstandungs- und Einspruchsfristen
- Praxisbeispiele zu aktuellen Taxbeanstandungen der Krankenkassen

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Martina Philippi,
Landesapothekerverband Nds. e.V.

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 4

Oldenburg

06.03.2018, 17.00 – 20.00 Uhr
BEST WESTERN Hotel Heide
Melbrink 49–52, 26121 Oldenburg

Osnabrück

13.03.2018, 17.00 – 20.00 Uhr
Kath. Familien-Bildungsstätte
Große Rosenstraße 18, 49074 Osnabrück

Teilnahmegebühr:

85,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
120,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Rund ums Hilfsmittel

Hinweise von der Abgabe bis zur Abrechnung

Die Abgabe von Hilfsmitteln ist ein komplizierter Vorgang und stellt viele Apotheken vor besondere Herausforderungen. Da Hilfsmittel nur auf der Grundlage von Verträgen und mit bestimmter Qualifikation abgegeben werden dürfen, ergeben sich in der Praxis tagtäglich Fragen, zu Themen wie Lieferberechtigung, Genehmigung, Abgabe und Abrechnung.

Unser Seminar bietet Ihnen umfassende Informationen rund um die Abgabe von Hilfsmitteln und Abrechnung von Hilfsmittelverordnungen. Im Rahmen des Seminars beantwortet Ihnen unsere Referentin auch Fragen zu Taxbeanstandungen und zur Genehmigung von Hilfsmitteln. Des Weiteren werden anhand von praktischen Beispielen aktuelle Taxbeanstandungen erläutert.

Themenschwerpunkte:

- Das ordnungsgemäß ausgestellte Rezept
- Hilfsmittellieferungsverträge auf Bundes- und Landesebene
- Lieferberechtigung
- Hilfsmittelverzeichnis und -richtlinien
- Verordnung von Hilfsmitteln, u. a. Einzelproduktverordnung
- Genehmigungspflichten und Ausnahmen
- Kostenvoranschläge
- Zuzahlung und Eigenbeteiligung der Versicherten gemäß den vertraglichen Regelungen
- Mietgebühren
- Ableitende Inkontinenz- und Kompressionsversorgung
- Bandagen und Orthesen
- Abrechnungsbestimmungen
- Abgabe-, Abrechnungs- und Beanstandungsfristen
- Praxisbeispiele zu aktuellen Taxbeanstandungen der Krankenkassen

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Martina Philippi,
Landesapothekerverband Nds. e.V.

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 3

Hannover

23.01.2018, 18.00 – 20.30 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Osnabrück

30.01.2018, 17.00 – 19.30 Uhr
Kath. Familien-Bildungsstätte
Große Rosenstraße 18, 49074 Osnabrück

Teilnahmegebühr:

85,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
120,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Betriebliches Gesundheitsmanagement in der Apotheke

Gefährdungsbeurteilungen selbständig durchführen

Neu!

Das Arbeitsschutzgesetz (ASchG) verpflichtet alle Unternehmen, die physischen und psychischen Belastungen am Arbeitsplatz zu ermitteln sowie Maßnahmen gegen vermeidbaren chronischen Stress zu ergreifen.

Betriebliches Gesundheitsmanagement bietet jedoch mehr als nur die im Gesetz geforderte Gefährdungsbeurteilung. Es dient dazu, die Gesundheit der Mitarbeiter zu fördern, ihnen einen attraktiven Arbeitsplatz zu bieten, neue Mitarbeiter zu gewinnen und das gesamte Team langfristig an die Apotheke zu binden. Ein gut geführtes Gesundheitsmanagement in der Apotheke mindert Krankheitstage, steigert die Freude an der Arbeit und somit die Leistung im Apothekenteam.

In unserem Seminar vermitteln wir Ihnen, wie Sie die Auflagen des Arbeitsschutzgesetzes richtig umsetzen. Dazu erarbeitet unser Referent mit Ihnen einen Leitfaden, wie Sie mögliche Risiken für die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter erkennen und verhindern können. Ebenfalls wird die psychische Belastung am Arbeitsplatz thematisiert. Sie lernen Burnout-Risiken kennen und Methoden, wie Sie erfolgreich mit chronischem Stress umgehen können.

Themenschwerpunkte:

- Auflagen des Arbeitsschutzgesetzes konkret umsetzen
- Checklisten zur Gefährdungsbeurteilung
- Strukturelle und „hausgemachte“ Risikofaktoren für die Gesundheit der Mitarbeiter in der Apotheke feststellen und abbauen

- Die zentrale Rolle des Chefs und seines Führungsstils
- Umgang mit Konflikten im Team und mit Kunden
- Psychische Belastung am Arbeitsplatz: Burnout-Syndrom, körperliche Symptome und weitere Erkrankungen
- Erfolgreiche Methoden im Umgang mit chronischen Stress
- Betriebsklima kontinuierlich verbessern
- Erfolgsmessung: Was haben die gewählten Maßnahmen gebracht

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Hartmuth Brandt,
mobilissimo, Dipl.-Ökonom, Coach,
Dipl. Krankenpfleger

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 5

Hannover

16.05.2018, 10.00 – 14.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

155,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

210,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Brandschutzhelfer in der Apotheke

Umsetzung von Arbeitsschutzmaßnahmen

Ein Brand ist für jedes Unternehmen eine ernste Gefährdung. Für den betrieblichen Brandschutz sind deshalb eine regelmäßige Unterweisung aller Beschäftigten und eine Ausbildung von Brandschutzhelfern unerlässlich.

In unserem Seminar lernen Sie, welche Aufgaben ein Brandschutzhelfer zu erfüllen hat und wie Arbeitsschutzmaßnahmen in der Apotheke umgesetzt werden.

Neben den rechtlichen Grundlagen sowie Aufgaben und Pflichten von Brandschutzhelfern vermittelt Ihnen der Referent anhand praktischer Beispiele, wie im Idealfall bei einem Brand reagiert, welche Feuerlöscher je nach Brandursache eingesetzt und was bei besonderen Gefahrenquellen in der Apotheke beachtet werden sollte.

Themenschwerpunkte:

Rechtliche Grundlagen sowie Aufgaben und Pflichten von Brandschutzhelfern

Hannover

29.05.2018, 10.00 – 13.00 Uhr

29.05.2018, 13.00 – 16.00 Uhr

29.05.2018, 16.00 – 19.00 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Braunschweig

07.06.2018, 10.00 – 13.00 Uhr

07.06.2018, 13.00 – 16.00 Uhr

Richard KEHR GmbH & Co. KG

Sudetenstraße 8, 38114 Braunschweig

Teilnahmegebühr:

125,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

170,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Grundzüge des Brandschutzes

- Grundlagen der Verbrennung und der Vorgänge beim Löschen
- Häufige Brandursachen
- Betriebsspezifische Brandgefahren

Betriebliche Brandschutzorganisation

- Brandschutzordnung des Betriebes nach DIN 14096
- Alarmierungswege und -mittel
- Brandschutzeinrichtungen
- Sicherheitskennzeichnung

Funktion und Wirkungsweise von Feuerlöscheinrichtungen

Gefahren durch Brände, Rauch und Atemgifte

Verhalten im Brandfall

- Alarmierung
- Benutzung von Feuerlöschern
- Löschen von brennenden Personen

Praxis

- Handhabung, Funktion, Auslösemechanismen von Feuerlöschern
- Löschtaktik und eigene Grenzen der Brandbekämpfung
- Übung mit Feuerlöschern an einer Brandsimulationsanlage

Zielgruppe:

Personen, die in der Apotheke als Brandschutzhelfer/in tätig werden sollen

Referent:

Stefan Sandmann,
Dipl. CFPA Brandschutz und
Kreisbrandmeister

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 4**

Einführung der Datenschutz-Grundverordnung

Neu!

Die wichtigsten Änderungen für Apotheken

Ab dem 25. Mai 2018 tritt die neue Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Kraft und ersetzt damit das Bundesdatenschutzgesetz. Mit dem neuen Datenschutzrecht kommen auch auf Apotheken neue Pflichten zu. Beispielsweise wird vorgeschrieben, dass der Apotheken-Datenschutzbeauftragte an die Aufsichtsbehörde gemeldet werden muss. Auch die Einführung eines Datenschutz-Risiko-Managements und die Durchführung von Mitarbeiterschulungen werden neben der Erfüllung erhöhter Dokumentationspflichten zukünftig verlangt.

In unserem Seminar lernen Sie die Neuerungen durch die DSGVO genauer kennen und setzen sich mit ihnen ausführlich auseinander. Der Referent erläutert beispielhaft, wie Sie die Anforderungen am besten in der Praxis umsetzen können. Außerdem bekommen Sie Einblicke darüber, wann und in welcher Höhe Sie mit Bußgeldern rechnen müssen, wenn Sie das neue Datenschutzrecht nicht anwenden.

Themenschwerpunkte:

- Das neue Europäische Datenschutzrecht und das BDSG-neu
- Inkrafttreten und Anwendungsbereich der Datenschutz-Grundverordnung
- Formelle Anforderungen an die Datenschutzorganisation
- Die Umsetzung der Datenschutz-Grundsätze (Rechtmäßigkeit der Datenverarbeitung und Verarbeitung nach Treu und Glauben, Transparenz, Zweckbindung, Datenminimierung, Speicherbegrenzung, Richtigkeit, Rechenschaftspflicht, Integrität und Vertraulichkeit)

- Die zukünftige Stellung des betrieblichen und behördlichen Datenschutzbeauftragten
- Umsetzung der Betroffenenrechte
- Dokumentationsumfang
- Zeitplan und Umsetzungsfristen

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Dipl.-Ök. Stephan Rehfeld,
Geschäftsführer scope & focus
Service-Gesellschaft mbH,
Datenschutzbeauftragter (TÜV),
Datenschutz-Auditor der DQS GmbH

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 6

Oldenburg

15.02.2018, 14.00 – 19.00 Uhr
BEST WESTERN Hotel Heide
Melbrink 49–52, 26121 Oldenburg

Hannover

13.06.2018, 14.00 – 19.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

150,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
200,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Erfolgreiche Diebstahlvorbeugung in der Apotheke

Tricks der Diebe erkennen

Ladendiebe werden heute immer professioneller und kreativer. Allein im Jahr 2016 wurden im deutschen Einzelhandel Waren im Wert von geschätzten ca. vier bis fünf Milliarden Euro gestohlen. Auch der Verlust in Apotheken ist in den vergangenen Jahren gestiegen.

Für den Apothekeninhaber ist es deshalb wichtig, aufmerksame und geschulte Mitarbeiter zu haben, um einen Diebstahl in der Apotheke vorzubeugen. In unserem Seminar lernen Sie unterschiedliche Verhaltensweisen von möglichen Ladendieben kennen sowie die Top-Tricks der Diebe. Dazu erhalten Sie nützliche Tipps, wie Sie Ihre Waren sichern können oder sich bei einem Überfall verhalten sollten.

Themenschwerpunkte:

- Die wichtigsten Fakten zum Thema Diebstahl
- Was Verluste für die Apotheke bedeuten
- Erkennen von möglichen Ladendieben
- Die häufigsten Tricks der Diebe an der Kasse
- Was darf ich tun und was nicht?
- Vorbeugung von Überfällen
- Verhalten bei und nach einem Überfall
- Möglichkeiten der Warensicherung

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Hans Günter Lemke,
Trainer, Handelsberater, Buchautor

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 8**

Hannover

15.02.2018, 10.00 – 17.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

215,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

290,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Erfolgreiches Zeitmanagement und Selbstorganisation

Effektivitätssteigerung und mehr Effizienz im Berufsalltag

Jede Apotheke muss sich permanent auf Veränderungen einstellen und die damit verbundenen Herausforderungen im Apothekenalltag meistern. Dies gelingt nur, wenn Sie die Prioritäten richtig setzen, sich zusammen mit Ihrem Team an die veränderten Erwartungen, Prozesse und Zeitrahmen aktiv anpassen und Gewohnheiten regulieren.

Unsere Referentin unterstützt Sie mit verschiedenen Methoden und Arbeitstechniken dabei, Ihre Potenziale zu erkennen, Zeitreserven zu entlarven und zeitraubende sowie störende Gewohnheiten zu reduzieren. Im Seminar stimmen Sie die Arbeitsmethodik auf Ihre eigene Persönlichkeit ab und erstellen ein persönliches Zeitmanagement-Profil. Erfahren Sie, welcher Zeitmanagement-Typ Sie sind, verknüpfen Sie Ihr Zeitmanagement-Verhalten mit den bedeutendsten Methoden und Techniken und erfahren Sie, wie und ob Sie Arbeit sinnvoll bündeln, welche Arbeiten Sie aufschieben können und bei welchen Tätigkeiten Sie zu viel Zeit investieren. Das Ziel des Seminares ist die Steigerung Ihrer Flexibilität, Effektivität und Zufriedenheit.

Wissenschaftlich fundierte und praxisorientierte Unterlagen ermöglichen einen ganzheitlichen Einstieg in das komplexe Thema.

Themenschwerpunkte:

- Persönliches Zeitmanagement-Profil
- Strategieplaner
- Zeitkiller
- Anregungen und Lösungen
- Arbeitsstrukturen, Methoden und Techniken
- Zeitplanung mit Flexibilität
- „Praxis-Tools“

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Katrin Suhle,
KSuhle. Erfolgsstrategien

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

14.02.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

215,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

290,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Erste Hilfe

Grundkurs

Jeder kann in die Situation geraten, Erste Hilfe leisten zu müssen. Dieser Grundkurs macht Sie „fit“ für den Fall der Fälle. Die intensive theoretische und praktische Ausbildung ist so gestaltet, dass das Lernen Spaß macht. Moderne Medien und eine entsprechende medizinische sowie pädagogische Qualifikation der Ausbilder garantieren, dass Sie im tatsächlichen Notfall schnell und sicher helfen können.

Mit dem erfolgreichen Besuch des Seminars qualifizieren Sie sich als Ersthelfer. In Betrieben mit bis zu 20 anwesenden Versicherten muss nach den Unfallverhütungsvorschriften der Berufsgenossenschaften für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege mindestens ein Ersthelfer zur Verfügung stehen. Um Ersthelfer zu bleiben, ist spätestens alle zwei Jahre eine Auffrischung der Kenntnisse erforderlich (siehe Seminar „Erste Hilfe – Training“ auf Seite 15).

Themenschwerpunkte:

- Maßnahmen bei Bewusstlosigkeit und Herz-Kreislauf-Stillstand
- Versorgung von Wunden und Knochenbrüchen
- Maßnahmen bei Verbrennungen, Unterkühlungen, Vergiftungen
- Sicherung und Eigenschutz beim Helfen und Retten
- Erste Hilfe im Straßenverkehr
- Seelische Betreuung Notfallbetroffener und bei psychiatrischen Notfällen

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referenten:

Mitarbeiter des Malteser Hilfsdienst e.V.

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

25.04.2018, 09.00 – 17.15 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

85,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

120,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Erste Hilfe

Training

Die grundlegende Ausbildung Ihrer Mitarbeiter in Erster Hilfe ist der erste wichtige Schritt zur Sicherheit in Ihrem Betrieb. Damit die Handgriffe auch auf Dauer, im Notfall, unter Stress und Zeitdruck richtig sitzen, müssen die einzelnen Erste-Hilfe-Maßnahmen regelmäßig trainiert werden. Dies fordern auch die Berufsgenossenschaften: Alle zwei Jahre müssen sich Ersthelfer fortbilden.

Wir unterstützen Sie bei dieser wichtigen Aufgabe. Mit unseren modernen Erste-Hilfe-Trainings garantieren wir langfristig Ihre Betriebssicherheit.

Themenschwerpunkte:

- Wiederholung der lebensrettenden Maßnahmen
- Demonstration eines Defibrillators
- Zielgruppenspezifische Fallbeispiele unter Einbeziehung von Teilnehmererfahrungen
- Informationen zu Neuerungen im Bereich Erste Hilfe

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referenten:

Mitarbeiter des Malteser Hilfsdienst e.V.

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

27.02.2018, 09.00 – 17.15 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Hannover

18.06.2018, 09.00 – 17.15 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

85,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

120,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Fit für die Filialleitung der Apotheke

Workshop für (angehende) Filialleiter/innen

Besonders für junge Apotheker/innen ist die Übernahme einer Filialleiterfunktion oft eine große Herausforderung. Aber auch „alte Hasen“ stellen sich immer wieder die Frage: „Mache ich alles richtig?“ Berufsrechtlich trägt der Filialleiter für alles, was in der von ihm geleiteten Apotheke geschieht, die Verantwortung. Er ist aber auch den Vorgaben eines normalen Arbeits- und Angestelltenverhältnisses unterworfen. Die ungewohnte Position zwischen dem zu führenden Team und den Vorstellungen des Inhabers machen die Tätigkeit des Filialleiters oft nicht einfach. Die Übernahme einer Filialleiterfunktion ist daher eine große, aber zugleich auch interessante Herausforderung.

In unserem Seminar erfahren Sie, welche Aspekte Sie bei der Mitarbeiterführung und beim Management in Ihrer Rolle als Filialleitung beachten sollten. Anhand verschiedener Praxisbeispiele verdeutlicht unser Referent, warum sich eine klare Philosophie, die Schaffung von Synergieeffekten und eine eindeutige Aufgabeneinteilung als die wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Filialleitung herauskristallisiert haben.

Mit diesen Tipps fühlen Sie sich zukünftig nicht mehr „zwischen den Stühlen sitzend“, wenn es um Ihre Stellung als Mittler zwischen Inhaberinteressen und Mitarbeiterbedürfnissen sowie Ihren Aufgaben in den Bereichen Management und Personalführung geht.

Themenschwerpunkte:

- Filialleitung als Herausforderung
- Filialleiter: Manager in eigener Sache
- Entscheidungen treffen und kommunizieren
- Die Filiale zum Erfolg führen
- Modernes Management als Filialerfolg
- Krisen- und Konfliktmanagement in der Filiale
- So schaffen Sie ein motiviertes Team

Zielgruppe:

(angehende) Filialleiter/innen, Inhaber/innen

Referent:

Klaus Holling,
HOLLING KOMMUNIKATION,
Kommunikations- und Verhaltens-
trainer, Pädagoge, Managementcoach,
Apotheken-Marketingberater

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 8**

Hannover

17.04.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

225,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

300,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

ISO 9001:2015 – Was ist neu?

Änderung des Apotheken-QMS

Die ISO 9001 ist Grundlage für Qualitätsmanagementsysteme (QMS) in Apotheken. Diese internationale Norm wurde 2015 einer großen Revision unterzogen und in verschiedenen Punkten weiterentwickelt. Die Umsetzung dieser geänderten Anforderungen ist nicht nur für zertifizierte Apotheken erforderlich. Sie soll bis spätestens September 2018 in allen Apotheken erfolgt sein.

Unser Referent vermittelt Ihnen die Änderungen auf eine verständliche und branchenbezogene Weise. Die Teilnehmer erhalten beim Seminar einen Datenstick mit hilfreichen Beispielen und Mustertexten, um die erforderlichen Anpassungen selbständig vornehmen zu können. Teilweise werden diese Dateien bereits während des Seminars bearbeitet. Die Teilnahme eines Laptops zum Seminar wird daher vorausgesetzt, geeignete Bearbeitungsprogramme sind Microsoft® Word und Excel Versionen ab 2007.

Weitere Voraussetzung für die Teilnahme an dem Seminar sind Grundkenntnisse der Anforderungen an Qualitätsmanagementsysteme nach ISO 9001.

Wissenschaftlich fundierte und praxisorientierte Unterlagen ermöglichen einen ganzheitlichen Einstieg in das komplexe Thema.

Themenschwerpunkte:

- Welche Änderungen wurden vorgenommen?
- Besteht Änderungsbedarf für das Qualitätsmanagement-Handbuch?
- Welche Auswirkungen hat dies auf das Qualitätsmanagementsystem?

Zielgruppe:

Apothekenleiter/innen und Qualitätsmanagement-Beauftragte in Apotheken

Referent:

Jürgen Reichle,
Cultus Managementsysteme GbR Heilbronn, ausgebildeter und akkreditierter TQM-Auditor

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

13.02.2018, 10.00 – 18.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

225,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

300,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Personalauswahl 4.0

Mit Strategie erfolgreich Mitarbeiter gewinnen

Der wirtschaftliche Erfolg Ihrer Apotheke steht und fällt mit dem Engagement Ihrer Mitarbeiter. Falsche Personalentscheidungen können für Sie deshalb extrem teuer werden. Mit der richtigen Auswahl hingegen erhöhen Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit und heben sich mit dem Leistungsangebot Ihrer Apotheke von der Konkurrenz ab.

In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie sehr gute Mitarbeiter für Ihre Apotheke gewinnen können. Der Referent erläutert, welche Personalmarketingmaßnahmen sinnvoll sind und mit welchen Strategien Sie im Kampf um die besten Talente erfolgreich sein können.

Der Referent erklärt Ihnen weiterhin, worauf Sie bei der Personalauswahl achten sollten. In diesem Zusammenhang geht er auf typische Fehler ein, die Sie vermeiden können, um am Ende den exakt passenden Mitarbeiter für Ihre Apotheke und das bereits vorhandene Apothekenteam heraus zu filtern. Sie lernen Methoden kennen, die Sie dabei unterstützen, die Bewerber und deren „Soft-Skills“ zuverlässig nach den ersten Gesprächen zu beurteilen. Je mehr Informationen Sie über den Bewerber haben, desto erfolgreicher wird Ihre Personalentscheidung.

Sie erhalten außerdem Informationen darüber, worauf Sie ab dem ersten Arbeitstag Ihres neuen Mitarbeiters achten sollten, wie Sie eine emotionale Bindung Ihrer Mitarbeiter an den Arbeitsplatz erreichen können und welche Anforderungen durch andere Generationen auf Sie zu kommen.

Themenschwerpunkte:

Personalmarketing

- Bedeutung der Stellenanzeige und Stellenbörse
- Karriereseite als Dreh-/Angelpunkt
- Bewerber gewinnen mit Social-Media

Personalauswahl

- Phasen des Auswahlprozesses (Fehlerquellen, „Best-Practice“)
- Bedeutung psychologischer Eignungsdiagnostik

Mitarbeiter binden

- Die emotionale Bindung an den Arbeitsplatz
- Positive Psychologie
- Anforderungen Generation Y und Z
- Personalentwicklungen richtig vorbereiten

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Filialleiter/innen

Referent:

Dirk Hachmeister,
Dipl.-Betriebswirt BWL/Unternehmensführung, Geschäftsführer Talent4you Consulting

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 6**

Hannover

24.05.2018, 14.00 – 19.30 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

160,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

210,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Qualitätsmanagement in der Heimbeflieferung

Reibungslose Umsetzung der Apothekenbetriebsordnung

Die Versorgung der Bewohner von Heimen mit Arzneimitteln und apothekenpflichtigen Medizinprodukten ist eine anspruchsvolle Aufgabe für die Apotheke. Neben Qualitätsmanagementaspekten sind dabei auch rechtliche Vorgaben zu berücksichtigen. Reibungsverluste in diesen Abläufen sind in der Regel mit einem hohen Zeitaufwand verbunden.

In diesem Seminar lernen Sie, was Sie bei der Heimbeflieferung beachten müssen, welche rechtlichen Vorgaben umzusetzen sind und wie Sie Ihre Abläufe optimieren können.

Die Teilnehmer erhalten ein Zertifikat, das als Nachweis für das Qualitätsmanagement und den Datenschutz genutzt werden kann.

Themenschwerpunkte:

- Vorgaben aus Apothekengesetz und Apothekenbetriebsordnung
- Datenschutzaspekte in der Heimversorgung
- Vorratsprüfung
- Dokumentation und Information
- Schulung des Heimpersonals

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Andreas Schaupp,
Dipl.-Betriebswirt, ISO-Auditor, Trainer
und Berater im Gesundheitswesen

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

15.03.2018, 10.00 – 18.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

225,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

300,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Selbstbewusst und zielsicher auftreten

Neu!

Stärken optimal im Beratungsalltag nutzen

Selbstvertrauen und ein sicheres Auftreten sind für Apotheker und Mitarbeiter wichtig, um den Patienten bei der Beratung kompetent zu begegnen. Selbstsicheres Auftreten kombiniert mit dem richtigen Fachwissen erhöht darüber hinaus die Therapietreue bei den Apothekenkunden. Überzeugungskraft erfordert auch die Fähigkeit, sich auf sein Gegenüber einzustellen, die richtigen Argumente zu finden und mit den Einwänden und Widerständen seitens der Patienten gezielt umzugehen.

Unser Referent erläutert Ihnen, warum Selbstvertrauen, Selbstsicherheit, Durchsetzungskraft und Überzeugungsstärke auf dem richtigen Zusammenspiel von Kopf, Herz, Bauch, Hand und Mund beruhen. Sie erfahren, warum körperliche Reaktion, Haltung, mentaler Zustand, Gefühl, nonverbales Auftreten, Wort und Tat zueinander passen müssen.

Sie lernen einfache und zugleich effektive Strategien, wie Sie sich im Umgang mit Kunden aber auch Kollegen besser durchsetzen und zielsicherer auftreten können. Darüber hinaus zeigt Ihnen der Referent,

wie Sie Sprache und Körpersprache gezielt einsetzen, um andere zu überzeugen.

Themenschwerpunkte:

- Richtig und zielsicher beraten
- Nein sagen, ohne zu verletzen
- Mit einer sicheren Körperhaltung überzeugend wirken
- Umgang mit (unberechtigter) Kritik
- Selbstbewusstsein verbessern
- Optimal im Beratungsgespräch überzeugen
- Sprache und Körpersprache im Einklang

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Klaus Holling,
HOLLING KOMMUNIKATION,
Kommunikations- und Verhaltens-
trainer, Pädagoge, Managementcoach,
Apotheken-Marketingberater

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 8**

Hannover

18.04.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

225,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

300,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Strategische Apothekenführung

Neu!

Chancen erkennen – Potenziale nutzen

Sinkende Apothekenzahlen, Fachkräftemangel und veränderte Kundenwünsche stellen Apotheken immer wieder vor neue Herausforderungen. Hier hilft eine tragfähige Strategie, um diese Anforderungen erfolgreich zu meistern.

Lernen Sie in unserem Seminar durch Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit die Grundlagen für eine gute Unternehmensstrategie kennen. Der Referent zeigt Ihnen, welche Erfolgsfaktoren entscheidend sind, um eine erfolgreiche Unternehmensstrategie zu entwickeln und wirkungsvoll umzusetzen.

Das Seminar hilft Ihnen, Ihr bisheriges Vorgehen zu reflektieren und gibt Ihnen Impulse für die Neugestaltung Ihrer zukünftigen Unternehmensstrategie.

Themenschwerpunkte:

- Strategieentwicklungsprozess
- Vision und Mission
- Kritische Erfolgsfaktoren
- SWOT-Analyse (engl. Akronym für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Bedrohungen))

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Filialleiter/innen in Apotheken

Referent:

Sven Derlien,
Diplom-Ökonom, Treuhand Hannover

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 5

Hannover

08.05.2018, 17.00 – 20.30 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

130,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

180,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Arzneimittelberatung von Schwangeren und Stillenden

Tipps für das kompetente Gespräch in der Apotheke

Während der Schwangerschaft nimmt eine Frau durchschnittlich drei bis acht verschiedene Medikamente ein, teils als Selbstmedikation, teils ärztlich verordnet. Eine besonders strenge Indikationsstellung bei den Betroffenen ist zwingend erforderlich, da bei einer Arzneimitteltherapie in der Schwangerschaft der Embryo mitbehandelt wird.

In unserem Seminar erfahren Sie, wie Sie Schwangeren und Stillenden ihre Verunsicherung nehmen können. Das Seminar unterstützt Sie dabei, Ihr Wissen für die kompetente Beratung dieser sensiblen Kundengruppe aufzufrischen.

Unsere Referentin thematisiert die Verträglichkeit oder Schädlichkeit von Medikamenten für das werdende Kind. Zudem erläutert sie, warum in akuten Situationen und bei chronischen Erkrankungen meist nicht auf eine Therapie verzichtet werden kann. Oberster Grundsatz sollte es sein, dass einerseits die Gesundheit der Mutter wiederhergestellt und andererseits die Entwicklung des Embryos bzw. des gestillten Kindes nicht beeinträchtigt wird. Anhand von Fallbeispielen erhalten Sie nützliche Tipps für die Arzneimittelbe-

ratung von Schwangeren und Stillenden für Ihren Apothekenalltag.

Insbesondere für LAV-Mitglieder, die am Vertrag „Arzneimittelberatung für Schwangere“ des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V. und der AOK Niedersachsen teilnehmen, bietet dieses Seminar eine wertvolle Unterstützung für die Auffrischung des Wissens in der Beratung schwangerer bzw. stillender Frauen.

Themenschwerpunkte:

- Wie können sich Arzneimittel auf die Schwangerschaft auswirken?
- Welches sind die Mittel der Wahl in der Selbstmedikation?
- Wie wirken sich Arzneimittel in der Stillzeit aus?
- Woher bekomme ich Informationen für den Praxisalltag?
- Verschiedene Problemphasen in der Schwangerschaft
- Problematische Medikamente
- Fallbeispiele

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Eleanor Hüttel,
beratende Apothekerin, Pharmakovigilanz- und Beratungszentrum für Embryonaltoxikologie
an der Charité Universitätsmedizin Berlin

Göttingen

22.02.2018, 10.00 – 14.00 Uhr
Feinbäckerei Thiele GmbH
Hennebergstraße 12, 37077 Göttingen

Teilnahmegebühr:

110,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
150,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 5**

Blutwerte – die Kunst der richtigen Interpretation

Fundierte Beratung Ihrer Kunden zu gängigen Laborwerten

Im Apothekenalltag ist häufig die Beurteilung von medizinischen Laborwerten erforderlich, sei es bei der Kontrolle von Blutzucker, Cholesterin oder im Kundengespräch anhand von mitgebrachten Befunden. Eine sichere und fachkundige Bewertung ist dabei wichtig, um im Ernstfall rechtzeitig zum Arztbesuch raten zu können.

In unserem Seminar lernen Sie die allgemeine Vorgehensweise bei der Beurteilung von Laborwerten und deren klinische Relevanz sowie Grenzwerte und Interpretationsmöglichkeiten in der Analyse kennen. Sie erfahren vom Referenten alles Wichtige über die Zusammenhänge von Laborwerten verschiedener Krankheitsbilder. Den Schwerpunkt bildet dabei die Bewertung von Laborwerten in den Bereichen Hämatologie, Blutchemie sowie Leberwerte, Nierenwerte und Hormone.

Themenschwerpunkte:

- Allgemeine Beurteilung von Laborwerten
- Klinische Relevanz von Laborwerten
- Bedeutung für die Diagnostik
- Beurteilung von Laborwerten in den Bereichen Hämatologie, Blutchemie, Leber, Niere und Hormone

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Dr. med. Dr. rer. nat. Ulrich Grass,
Fachapotheker für Arzneimittelinformation und für Offizinpharmazie, Facharzt für klinische Pharmakologie und für Allgemeinmedizin

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

05.05.2018, 10.00 – 18.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

225,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
300,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Compliance – Auf Ihre Beratung kommt es an

Neu!

Therapietreue dauerhaft verbessern

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Wirksamkeit von Arzneimitteln ist die korrekte Einnahme. Patienten weichen jedoch oft vom empfohlenen Therapieplan ab. Der Apotheker sowie seine Mitarbeiter haben vielfältige Möglichkeiten, die Therapietreue zu prüfen und die Arzneimitteltherapiesicherheit zu fördern.

In unserem Seminar betrachten Sie vor allem das Beratungsgespräch mit Ihren Patienten zur Erstmedikation. Die Referentin gibt Ihnen Tipps, wie Sie es dabei schaffen, Fachausdrücke zu vermeiden und damit die Arzneimittelleinnahme patientengerecht zu erklären. Unterstützen Sie Ihre Patienten, indem Sie durch Ihre motivierenden Gespräche gemeinsam mit ihnen den Grundstein zur dauerhaften und kontinuierlichen Therapietreue legen!

Themenschwerpunkte:

- Eine solide Basis schaffen: Nutzen und Mehrwert aus Kundensicht
- Non-Compliance: Die Folgen aufzeigen
- Kundentypen erkennen und entsprechend beraten: Der Sorglose („Brauch ich nicht!“), der Besserwisser (Einwände), der Vergessliche (Schussel

und altersbedingt), der Ängstliche (auch Angst vor Nebenwirkungen)

- Zielführende Fragen: Bewusstsein und Bereitschaft wecken
- Komplexe Sachverhalte für Laien verständlich erklären
- Gemeinsame Erarbeitung eines Praxisbeispiels

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Britta Odenthal,
Kommunikations- und Verhaltens-
trainerin, Autorin

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 5**

Hannover

05.06.2018, 09.30 – 13.30 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

150,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

200,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Dermato® – kosmetisches Basiswissen

Kompetente Hautberatung in der Apotheke

Patienten wünschen sich in der Apotheke vermehrt eine kompetente kosmetische Beratung. Gerade Menschen mit problematischer Haut oder Hauterkrankungen finden außerhalb der Apotheke selten verträgliche Lösungen. Voraussetzung für die optimale Betreuung und Beratung dieser Patienten ist ein fundiertes Wissen rund um das Thema Haut. Mit dieser Kompetenz schaffen Sie für Ihre Apotheke ein Alleinstellungsmerkmal, mit dem Sie Ihre Kunden zufrieden machen und an sich binden können.

Unsere Referentin vermittelt Ihnen praxisnah und kompakt, wie Sie Ihre Kunden richtig zu diesem Thema beraten. Dabei erfahren Sie, wie Sie entsprechend der Hauttypen, Hautzustände und krankhaften Hautveränderungen die passende Kosmetik aus Ihrer Apotheke empfehlen. Die gesamte Schulung wird markenübergreifend durchgeführt.

Themenschwerpunkte:

Besonderheiten der Apothekenkosmetik

- Verträglichkeit, Wirkstoffe, klinische Studien, spezifische Zielgruppen, nachgewiesene Kompatibilität mit Arzneimitteln

Physiologie der Haut

- Aufbau und Funktion der Haut

Hauttypen

- Differenzierung nach Ursache und Erscheinungsbild

Hautzustände

- Differenzierung nach Erscheinungsbild und jeweiliger Produktzuordnung

Hautanalyse

- Praktisches Training für den Apothekenalltag

Hauterkrankungen

- Differenzierung der am häufigsten auftretenden Hauterkrankungen wie Akne, Neurodermitis oder Psoriasis nach Ursache, Erscheinungsbild und Therapiebegleitung

Pflege- und Therapiekonzepte

- Erstellen von markenübergreifenden und umfassenden Pflege- und Therapiekonzepten entsprechend der Hauterkrankung und unter Berücksichtigung von Arzneimitteln

Abschluss

- Umsetzung des Erlernten im Apothekenalltag

Referentin:

Nancy Arlt,
Inhaberin PK Akademie Pharma & Kosmetik

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Bremen: 8 (HBA 1637)

Bremen

20.02.2018, 10.00 – 17.00 Uhr und
21.02.2018, 10.00 – 16.00 Uhr
PK Akademie Pharma & Kosmetik
Konsul-Smidt-Straße 8e (4. Etage)
28217 Bremen

Teilnahmegebühr:

350,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
460,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Die Zukunft der Biosimilars

Von der Entwicklung bis zur Abgabe

Neu!

Biosimilars sind biotechnologisch hergestellte Arzneimittel. Sie sind Folgepräparate von Biopharmazeutika, deren Patent abgelaufen ist. Zudem sind sie kostengünstige und gleichwertige Alternativen zu den biopharmazeutischen Vorläuferarzneimitteln. Biosimilars bieten außerdem neue innovative Wirkansätze und werden zum Beispiel zur Behandlung von Krebs, Multipler Sklerose oder Diabetes eingesetzt.

Da Biosimilars im Apothekenalltag zukünftig eine immer größere Rolle spielen werden, vermittelt Ihnen unser Referent im Seminar Wissenswertes über Entwicklung, Zulassung und Abgabe von Biosimilars in der Apotheke. Mit diesem Hintergrundwissen können Sie Ihre Kunden auch in diesem Themenfeld kompetent beraten.

Themenschwerpunkte:

- Hintergrund Biosimilar
- Unterschied zum Generikum
- Entwicklung Biosimilar
- Welche Biosimilars gibt es aktuell und zukünftig auf dem deutschen Markt?
- Welche Rahmenbedingungen sind bei der Abgabe in der Apotheke zu beachten?

Mit freundlicher Unterstützung der Firma Hexal AG

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Filialleiter/innen

Referent:

Dr. rer. nat. Alexander Zörner,
Apotheker

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 3**

Hannover

07.03.2018, 19.00 – 21.30 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

20,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

30,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Die schnelle
Terminübersicht
für Ihre Pinwand!

Seminarkalender
1. Halbjahr

2018

Januar			Februar			März		
1 Mo Neujahr	F e r i e n		1 Do	F e r i e n		1 Do Reklamationen und Beschwerden (H)	S. 40	
2 Di			2 Fr			2 Fr		
3 Mi			3 Sa			3 Sa		
4 Do			4 So			4 So		
5 Fr			5 Mo Pilzerkrankungen (H)		S. 38	5 Mo		
6 Sa			6 Di Rechtlicher Teil (OL)		S. 49	6 Di Richtig taxieren (OL)	S. 7	
7 So			7 Mi			7 Mi Die Zukunft der Biosimilars (H)	S. 26	
8 Mo			8 Do			8 Do Kompressionstherapie Aufbau (H)	S. 35	
9 Di			9 Fr			9 Fr		
10 Mi			10 Sa			10 Sa		
11 Do			11 So			11 So		
12 Fr			12 Mo			12 Mo		
13 Sa			13 Di Änderung der Apotheken-QMS (H)		S. 17	13 Di Richtig taxieren (OS) Inhalationstherapie (H)	S. 7 S. 32	
14 So			14 Mi Erfolgr. Zeitmanagement (H)		S. 13	14 Mi Betriebsführung (H)	S. 6	
15 Mo			15 Do Datenschutz-Grundverordnung (OL) Diebstahlvorbeugung (H)		S. 11 S. 12	15 Do Heimbeflieferung (H)	S. 19	
16 Di			16 Fr			16 Fr		
17 Mi			17 Sa			17 Sa		
18 Do			18 So			18 So		
19 Fr			19 Mo			19 Mo		F e r i e n
20 Sa			20 Di Dermato® (OL)		S. 25	20 Di		
21 So			21 Mi			21 Mi		
22 Mo			22 Do Arzneimittelberatung Schwangere (Gö)		S. 22	22 Do		
23 Di Rund ums Hilfsmittel (H)		S. 8	23 Fr			23 Fr		
24 Mi			24 Sa			24 Sa		
25 Do			25 So			25 So		
26 Fr			26 Mo			26 Mo		
27 Sa			27 Di Erste Hilfe Training (H)		S. 15	27 Di		
28 So			28 Mi Verkaufsstark im Handverkauf (H)		S. 42	28 Mi		
29 Mo						29 Do		
30 Di Rund ums Hilfsmittel (OS)		S. 8				30 Fr Karfreitag		
31 Mi						31 Sa		

April			Mai			Juni		
1 So	Ferien		1 Di Tag der Arbeit			1 Fr		
2 Mo Ostermontag			2 Mi Medizinische Bandagen (H) S. 48			2 Sa		
3 Di			3 Do Kompressionstherapie Zertifi. (H) S. 47			3 So		
4 Mi		4 Fr			4 Mo			
5 Do Perfekt am Telefon (H) S. 46			5 Sa Blutwerte interpretieren (H) S. 23			5 Di Compliance (H) S. 24		
6 Fr			6 So			6 Mi		
7 Sa			7 Mo Rechtlicher Teil (H) S. 49			7 Do Brandschutzhelfer (BS) S. 10		
8 So			8 Di Strategische Apothekenführung (H) S. 21			8 Fr		
9 Mo			9 Mi			9 Sa		
10 Di Kommunikation und Konfliktkompetenz (H) S. 44	Ferien		10 Do Christi Himmelfahrt			10 So		
11 Mi		11 Fr			11 Mo			
12 Do PTA-Berufseinsteiger (H) S. 39		12 Sa			12 Di			
13 Fr		13 So			13 Mi Datenschutz-Grundverordnung (H) S. 11			
14 Sa		14 Mo			14 Do			
15 So			15 Di Betriebl. Gesundheitsmanagement (H) S. 9			15 Fr		
16 Mo			16 Mi PTA- und PKA-Verkaufstraining (H) S. 45			16 Sa		
17 Di Fit für die Filialleitung (H) S. 16			17 Do Wechselwirkungen Arznei- und Nahrungsmittel (H) S. 43			17 So		
18 Mi Selbstbewusst auftreten (H) S. 20			18 Fr			18 Mo Erste Hilfe Training (H) S. 15		
19 Do Unterschenkelkompressionen (H) S. 41		Ferien	19 Sa			19 Di		
20 Fr			20 So			20 Mi		
21 Sa			21 Mo Pfingstmontag			21 Do		
22 So			22 Di			22 Fr		
23 Mo			23 Mi			23 Sa		
24 Di Medizinische Bandagen (OS) S. 48			24 Do Personalauswahl 4.0 (H) S. 18 Gesunder Darm (HB) S. 31			24 So		
25 Mi Kompressionstherapie Zertifi. (OS) S. 47 Erste Hilfe Grundkurs (H) S. 14	Ferien	25 Fr			25 Mo			
26 Do		26 Sa			26 Di			
27 Fr		27 So			27 Mi			
28 Sa		28 Mo			28 Do			
29 So	Ferien		29 Di Brandschutzhelfer (H) S. 10			29 Fr		
30 Mo		30 Mi			30 Sa			
		31 Do Medizinprodukteberater (H) S. 36						

Gesunder Darm – Schöne Haut

Auswirkungen des wichtigsten Organs auf die Haut

Der Körper reagiert stets dann über die Haut, wenn Organe wie Nieren, Leber und Darm überfordert sind. Wenn der Darm nicht einwandfrei funktioniert, können Vitamine, Mineralstoffe und Spurenelemente wie zum Beispiel Zink nicht richtig aufgenommen werden. Die Haut kann auf eine Unterversorgung mit Pickeln, Akne oder gar mit einem atopischen Ekzem reagieren. Bei Hautproblemen kann deshalb eine Darmsanierung einen positiven Effekt auf die Therapiebegleitung haben und zum Wohlbefinden beitragen.

In diesem Seminar lernen Sie, wie der Darm die Haut beeinflussen kann. Dazu gibt die Referentin einen Überblick über die Möglichkeiten, Betroffene durch ganzheitliche Pharmazie und entsprechende Produkte gezielt zu unterstützen. Die im Seminar erlernte Ansprache und chronologische Vorgehensweise hilft Ihnen bei der Beratung zu anderen Schwerpunktthemen in der Apotheke.

In Gruppenarbeiten werden die einzelnen Aspekte des Seminarthemas vertieft und therapiebegleitende Pläne entwickelt, die später im Apothekenteam besprochen werden können.

Themenschwerpunkte:

- Hautaufbau
- Darmaufbau
- Darmsanierung
- Auswirkung des Säure-Basen-Haushaltes auf die Haut
- Mikronährstoffversorgung
- Therapiebegleitung an Beispielen wie Akne und Neurodermitis
- Kundenspezifische Ergänzungsempfehlungen
- Beratungstipps zur Ernährung, Bewegung und Lebensführung

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Alexandra Duhr,
Trainerin und Beraterin für die Pharma- und Kosmetikindustrie, zertifizierter systemischer Coach, Präventionsberaterin, PTA, dual consult

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Bremen: 8 (HBA 1727)

Bremen

24.05.2018, 9.00 – 17.00 Uhr
Martinsclub Bremen e. V.
Buntentorsteinweg 24-26, 28201 Bremen

Teilnahmegebühr:

235,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
310,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Inhalationstherapie

Grundlagen und praktische Hinweise

Die Inhalationstherapie ist ein wichtiger Bestandteil bei der Therapie von Atemwegserkrankungen wie Asthma, chronisch obstruktive Lungenerkrankung (COPD) oder Mukoviszidose. Dabei ist der Erfolg einer Therapie mit einem Verneblersystem von verschiedenen Faktoren abhängig. Neben den technischen Daten des Verneblers sind zum Beispiel auch die Handhabung des Systems und das Inhalationsmanöver entscheidend dafür, wie viel Wirkstoff tatsächlich in den Atemwegen ankommt.

Unser Seminar vermittelt Ihnen kompakt die fachlichen Grundlagen der Inhalationstherapie und stellt Lösungen für die Therapie von Erkrankungen der oberen und unteren Atemwege vor. Außerdem gibt Ihnen unser Referent einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Aerosolsysteme und Sie erhalten praxisnahe Tipps zum Umgang mit den entsprechenden Inhalationsgeräten.

Themenschwerpunkte:

Inhalationstherapie

- Definitionen und Intentionen
- Aerosolgeschichte
- Vorteile der Inhalation

Aerosolsysteme

- Dosierspray
- Inhalationskammern
- Pulverinhalator
- Ultraschallvernebler
- Düsenvernebler

Technische Voraussetzungen

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

Therapielösungen

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

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referenten:

Mitarbeiter der PARI GmbH

Fortbildungspunkte bei der

Apothekerkammer Niedersachsen: 5

Hannover

13.03.2018, 15.00 – 19.00 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

150,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

200,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Intensivschulungen Kosmetik

Mit Qualifizierung zum/zur Kosmetikfachberater/-in

Die Dermokosmetik nimmt einen wichtigen Stellenwert in der Apotheke ein. Ein Patient, der ein Rezept einlöst oder OTC-Produkte kauft, ist auch ein möglicher Kunde für Dermokosmetik und Hautpflege. Sie wollten sich schon immer intensiv um die Kosmetik in Ihrer Apotheke kümmern und alle Grundlagen und Tipps beherrschen, die für die Beratung wichtig sind? Mit dieser Seminarreihe ermöglichen wir Ihnen den Einstieg.

Die drei angebotenen Blöcke führen zu dem Abschluss „Kosmetikfachberater/in“. Voraussetzung dafür ist, dass Sie aktiv am Seminar teilnehmen und zwei schriftliche Prüfungen absolvieren. Die Module bauen aufeinander auf. Sofern Seminarplätze verfügbar sind, können Sie die Module auch einzeln buchen.

In praktischen Übungen trainieren Sie Situationen aus dem Apothekenalltag. In der Motivationseinheit von Block 3 stärken Sie Ihren eigenen Willen zur persönlichen Verbesserung und erfahren, wie wichtig der Kunde für die Existenz der Apotheke ist.

Block 1: Intensivkurs Kosmetologie und apothekenrelevante Dermatologie

- Hautaufbau und dermatologische Hautgrundlagen
- Hauttypen, Hautzustände
- Atopisches Ekzem, Akne und akneähnliche Erkrankungen
- Hautalterungsprozesse/Anti Aging
- Reinigung hautzustandgerecht
- Hautpflege: Welche Creme für wen?
- Richtige Anwendung kosmetischer Produkte

- Veränderungen der Haut durch Hormon- und Umwelteinflüsse
- Haut, Ernährung und Nahrungsergänzung
- Haut und Arzneimittel
- Kosmetisch relevante Inhaltsstoffe

Block 2: Markenunabhängiges Make-up-Training (Theorie und Praxis)

- Lifestyle-Typen
- Systematischer Aufbau eines kompletten Make-Up
- Grundierung (Technik, richtiger Make-Up-Ton)
- Augenbrauen (Start- und Endpunkt, Verlauf, Farbe)
- Augenformen (Schlupflid, vor-, eng- und weitstehende Augen)
- Beeinflussung der Gesichtsformen durch Rouge und Modellage
- Farbtheorie, kalte/ warme Farben
- Farbharmonie
- Fachkunde für dekorative Kosmetik
- Kleiner Verkaufseinführung für dekorative Kosmetik
- Praktisches Training

Sie analysieren das Gesicht Ihres Schminkepartners und schminken sich anschließend gegenseitig. Dabei werden die richtige Arbeitstechnik, die harmonische Farbzusammenstellung sowie die Sauberkeit am Arbeitsplatz bewertet.

Die Produkte werden alle gestellt. Bringen Sie gern bei vorhandenen Allergien Ihre eigenen Schminkepinsel und Produkte mit.

Block 3: Beraten, Verkaufen und Marketing

Markenunabhängiges Verkaufstraining und Marketing für Apothekenkosmetik

- Das Verkaufsgespräch
- Kundentypen und Kundenbedürfnisse
- Unterschiedliche Fragetechniken
- Erfolgreiches Verkaufsgespräch Schritt für Schritt, Umgang mit Einwänden
- Verknüpfung Rezept und Kosmetik
- Umgang mit Reklamationen, Sinnvolle Zusatzverkäufe
- Kundenbindungsmaßnahmen
- Wichtige Schritte für die Aktionsplanung
- Warenplatzierung in der Freiwahl
- Maßnahmen zur Umsetzung von Webmaßnahmen wie Workshops oder Endverbraucherabende
- Praktische Übungen zur Aktionsplanung

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Beate Smelter,
KompetenzWERK, Kosmetikerin,
Visagistin

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen je Block: 16

*Prüfung 1: 14.08.2018,
09.00 Uhr – 10.00 Uhr*

- schriftliche Prüfung der Inhalte von Block 1
- kann freiwillig abgelegt werden
- einmalige Prüfungsgebühr von 50,00 Euro zzgl. MwSt. (gilt für beide Prüfungen zusammen)

*Prüfung 2: 11.09.2018,
09.00 Uhr – 10.00 Uhr*

- schriftliche Prüfung der Inhalte von Block 2
- kann freiwillig abgelegt werden
- einmalige Prüfungsgebühr von 50,00 Euro zzgl. MwSt. (gilt für beide Prüfungen zusammen)

Die erfolgreiche Teilnahme an den Prüfungen und an allen drei Seminarmodulen sind Voraussetzung für das Zertifikat „Kosmetikfachberater/in“.

Hannover

Block 1

19.06.2018, 10.00 – 18.00 Uhr

20.06.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

Block 2

14.08.2018, 10.00 – 17.00 Uhr

15.08.2018, 09.00 – 16.00 Uhr

Block 3

11.09.2018, 10.00 – 17.00 Uhr

12.09.2018, 09.00 – 16.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr je Block:

375,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

500,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Kompressionstherapie

Sichere Versorgung in Theorie und Praxis (Aufbauseminar)

Sie haben bereits ein Zertifizierungsseminar besucht und möchten Ihr Wissen rund um den Kompressionsbereich vertiefen und erweitern? Mit diesem halbtägigen Aufbauseminar behaupten Sie sich in den Bereichen Fachwissen, Beratung und Kundenbindung. Darüber hinaus vermittelt Ihnen das Seminar fundierte Kenntnisse im Bereich der Optimierung und Sicherung der Kompressionsversorgung gemäß den Hilfsmittelversorgungsverträgen.

Praktische Übungen ermöglichen es Ihnen zudem, das Erworbenes sofort in Ihrem Apothekenalltag umzusetzen.

Voraussetzung für die Teilnahme an dem Seminar ist der erfolgreiche Besuch des Basisseminars „Kompressionstherapie“ (siehe auch Seite 47).

Themenschwerpunkte:

Die Verordnung – das Rezept

Versorgungsmöglichkeiten

- Versorgung von Patienten mit Ödemen
- Beurteilung von Qualitäten und Gestriken
- Speziell entwickeltes Zubehör als Therapiebegleitung
- Unterschied zwischen Serie und Maß
- Fragen – Probleme
 - Erfahrungsaustausch

Praktischer Teil

- Messtechniken
- Maßanalyse – sichere Größenbestimmung
- Anlegen von medizinischen Kompressionsstrümpfen

Patientenberatung

- Tipps und Tricks im Umgang mit Kompressionsstrümpfen
- Reklamationsbearbeitung

Kundengewinnung und Marketingmaßnahmen

Kurzfassung rechtliche Grundlagen zur Hilfsmittelversorgung, PG 17

Abschlussstest

Zielgruppe:

Apotheker/-innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referenten:

Mitarbeiter der COMPRESSANA GmbH

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 5

Hannover

13.11.2017, 16.00 – 20.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Hannover

08.03.2018, 16.00 – 20.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

115,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
160,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Medizinprodukteberater

Wie Sie das Medizinproduktegesetz umsetzen

Das Medizinproduktegesetz verlangt von Herstellern, Betreibern und Anwendern von Medizinprodukten dafür Sorge zu tragen, dass vom Medizinprodukt keine Gefahr für den Patienten oder Dritte ausgeht. Auch der Apotheker ist verpflichtet, organisatorisch und technisch alles zur „Schadensabwehr“ nötige zu unternehmen. Um die umfangreichen Anforderungen und Vorschriften zu erfüllen, sind eine Reihe von konkreten organisatorischen Vorkehrungen zu treffen.

Daher ist es wichtig, sich für den Vertrieb bzw. für die konkrete Anwendung dieser Produkte fundiertes Wissen anzueignen und über die sich stetig verändernden gesetzlichen Maßgaben auf dem Laufenden zu halten. Nur so können Sie garantieren, Ihre Kunden optimal zu beraten und ohne Verstöße oder Komplikationen Medizinprodukte anzuwenden bzw. zu vertreiben.

Unser Seminar vermittelt Ihnen einen umfassenden Überblick über das Medizinproduktegesetz und seine Regelungen zur Umsetzung. Mit dem erfolgreichen Besuch des Seminars erfüllen Sie die theoretischen Voraussetzungen, um sich nach Maßgabe des Bundesverbandes Medizintechnologie e.V. als Medizinproduktebe-

rater zu qualifizieren. Weitere Informationen zu dieser Qualifikation erhalten Sie im Seminar.

Themenschwerpunkte:

Medizinproduktegesetz und Medizinprodukte

- Gesetze und Verordnungen
- Risiken und Risikoreduktion von Medizinprodukten

Rechte und Pflichten aus dem Medizinproduktegesetz für Hersteller, Betreiber und Anwender

- Klassifizierung von Medizinprodukten
- Symbolverwendung

Umsetzung

- Die richtige Dokumentation (Gerätebuch oder Bestandsverzeichnis)
- Sicherheitstechnische Kontrolle (STK) oder BGV A2 (VGB4)?
- Messtechnische Kontrolle (MTK) – wann und wie oft bei welchen Geräten?

Der Medizinprodukteberater

- Intention des Gesetzgebers
- Rechte, Aufgaben und Pflichten

Beobachtungs- und Meldesystem

Online-Lernerfolgskontrolle

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Norbert Doktor,
mobilissimo, Dipl. Krankenpfleger,
Medizinpädagoge

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

31.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

215,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

290,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Pharmazeutische Beratung rund um Schwangerschaft, Still- und Säuglingszeit

Profil stärken, Zielgruppe binden

Erweitern Sie Ihre Zielgruppe und festigen Sie Ihre Kundenbindung! Dieses Intensivseminar bietet Ihnen die Basis für die kompetente Beratung von Schwangeren, Stillenden und Eltern mit Babys. Das Themenspektrum umfasst neben der Arzneimittelberatung für Mutter und Kind auch die anatomischen und physiologischen Grundlagen des Stillens, Nutzen und Risiken von Stillhilfsmitteln sowie die Ernährung des Säuglings im ersten Lebensjahr. Anhand von Fallbeispielen und Gruppenarbeiten können Sie das Erlernte direkt in die Praxis umsetzen.

Themenschwerpunkte:

1. Tag: Anatomie – Physiologie – Pharmakologie

- Methodik/ Kommunikationstechnik
- Arzneimittel in der Schwangerschaft
- Schwangerschaftsbeschwerden
- Ernährung und Genussmittel in der Schwangerschaft
- Anatomie der weiblichen Brust
- Physiologie der Laktation
- Die erste Zeit mit dem Neugeborenen

2. Tag: Geburt – Wochenbett – Stillzeit

- Arzneimittel in der Stillzeit
- Biochemie der Muttermilch
- Ernährung und Genussmittel in der Stillzeit
- Effektive Milchpumpen
- Sammeln und Aufbewahren von Muttermilch
- Stillpositionen und Stillmanagement
- Physiologie des Saugens/Der Schnuller
- Stillprobleme
- Sinnvoller Einsatz von Stillhilfsmitteln
- Vorstellung des Konzepts „Babyfreundliche Apotheke“

3. Tag: Der Säugling

- Abstillen und künstliche Säuglingsnahrung
- Der WHO-Kodex
- Säuglingspflege
- Der kranke Säugling
- Schlafverhalten
- Schreibabys

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentinnen:

Karin Muß,
Apothekerin, Still- und Laktationsberaterin, Buchautorin

Nicole Fröhlich,
Kinderkrankenschwester, Still- und Laktationsberaterin

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 24

Hannover

25.05.2018, 09.00 – 18.00 Uhr,
26.05.2018 09.00 – 18.00 Uhr,
27.05.2018 09.00 – 16.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

525,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
690,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung
Das Seminar wird als Grundlagenschulung für die Qualifizierung „Babyfreundliche Apotheke“ anerkannt.

Pilzkrankungen und Therapiemöglichkeiten

Neu!

Wirkstoffe, Dosierung und Besonderheiten

Pilzkrankungen (Mykosen) sind weiter verbreitet, als viele Menschen vermuten. Eine Apotheke hat im Schnitt täglich Kontakt zu ca. 50 Personen, die unter Fuß- oder Nagelpilz leiden. Dazu kommen beispielsweise Kunden mit Pilzinfektionen im Mund (Mundsoor) und Frauen mit Vaginalpilz. Häufig sprechen die Betroffenen aus Scham nicht über ihre Erkrankung oder verharmlosen ihre Beschwerden. Dies kann für die Patienten gefährlich werden, denn Pilzkrankungen können durch die Störung der Hautbarriere die Eintrittspforten für weitere Krankheitserreger bilden und sind teilweise sehr ansteckend. Hier ist eine taktvolle und kompetente Beratung gefragt.

In unserem Seminar lernen Sie Therapiemöglichkeiten der häufigsten Mykosen kennen. Zudem gibt Ihnen die Referentin Tipps, wie Sie durch das Gespräch mit dem Patienten erfahren können, wann eine Selbstmedikation möglich ist oder an den Arzt verwiesen werden sollte.

Neben Kriterien für die richtige Auswahl der einzelnen systemisch und lokal anwendbaren Wirkstoffe sowie deren Dosierung, Therapiedauer und Anwendungsbesonderheiten zeigt Ihnen die Referentin außerdem sinnvolle Therapieergänzungen. Sie erhalten praktische Tipps zur Kommunikation mit den Kunden sowie zur Motivation, die Therapie (die im Falle des Nagelpilzes viele Monate dauern kann) konsequent durchzuhalten.

Themenschwerpunkte:

- Therapiemöglichkeiten
- Wirkstoffe
- Dosierung
- Therapiedauer
- Anwendungsbesonderheiten
- Therapieergänzungen
- Tipps zur Kommunikation

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Dr. Simone Wieners,
Apothekerin, Naturheilverfahren und
Homöopathie, AMTS-Manager

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 5**

Hannover

05.02.2018, 10.00 – 14.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

150,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

200,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Praxiswissen für PTA-Berufseinsteiger

Von der Ausbildung in den Handverkauf

Nach dem bestandenen PTA-Examen beginnt für die jungen Kollegen die tägliche Berufspraxis. Mit vielen Dingen, die für die „alten Hasen“ längst zur Selbstverständlichkeit geworden sind, müssen sich Berufseinsteiger erst noch vertraut machen.

Dieses Seminar wendet sich insbesondere an Pharmazeutisch-technische Assistenten (PTA) in den ersten Berufsjahren, die möglichst schnell in die neue Berufssituation hineinwachsen und auch bisher unbekannte Situationen in der Apotheke selbstsicher meistern möchten. Gleichzeitig eignet sich das Seminar aber auch für Wiedereinsteiger, die ihr Wissen in kompakter Form auffrischen wollen.

Anhand praktischer Beispiele erläutert Ihnen unsere Referentin typische Standardsituationen sowie problematische und „heikle“ Situationen des Apothekenalltags. Dazu gibt sie Ihnen ausreichend Gelegenheit, Ihre Fragen gemeinsam mit ihr und den anderen Seminarteilnehmern zu besprechen.

Themenschwerpunkte:

Allgemeine Grundregeln für den Umgang mit Kunden

Typische Beratungssituationen

- Kunden mit Kassenrezept, Privatrezept oder ohne Rezept
- Beratung nach den ABDA-Leitfäden
- Praxishinweise zu häufigen Verordnungen
- Grundlagen der Arzneimitteltherapiesicherheit

Umgang mit „schwierigen“ Kunden

- Ungeduldige und aggressive Kunden
- Kritische und preissensible Kunden

Leitfäden für die häufigsten

Beratungsgespräche

- Auswahl des Hauptprodukts
- Empfehlung passender Zusatzprodukte
- Ergänzende Therapievorschlüsse

Vermeidung typischer Fehler

- Fehler im Umgang mit der EDV
- Fachliche Fehler

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Birgit Hallmann,
Pharmazeutisch-technische Assistentin,
Pharmazeutisch-kaufmännische Angestellte

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

12.04.2018, 09.30 – 17.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

205,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

270,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Reklamationen und Beschwerden

Schwierige Kundengespräche erfolgreich führen

Reklamationen und Beschwerden treffen Apotheker und Mitarbeiter oft überraschend. Plötzlich stehen Sie einem wütenden oder besorgten Kunden gegenüber. Manchmal fällt es Ihnen sicher schwer, eine Beschwerde nicht instinktiv als Angriff wahrzunehmen, sondern Ruhe zu bewahren und auf sachlicher Ebene eine Lösung zu finden. Deshalb sollte sich jede Apotheke auf solche Situationen vorbereiten und eine klare Strategie entwickeln, wie sie mit Beschwerden umgeht.

Unser Referent gibt Ihnen Tipps, wie man einen verärgerten und unzufriedenen Kunden versöhnt. Zudem erläutert er Ihnen, warum gerade Beschwerden eine besondere Chance bieten, den Kunden mit einem professionellen Beschwerdemanagement noch enger an die Apotheke zu binden. Eine Voraussetzung hierfür ist, dass alle Mitarbeiter wissen, wie sie mit unzufriedenen Kunden und Beschwerden oder Reklamationen richtig umgehen.

Sie erfahren in diesem Seminar, wie Sie bei Reklamationen und im Umgang mit schwierigen Kunden authentisch, freundlich und dennoch bestimmt agieren. Anhand von Gesprächstechniken, psychologischen Grundlagen und wichtigen

Kommunikationsregeln erhalten Sie Anleitungen für den Apothekenalltag.

Themenschwerpunkte:

- Die richtige Einstellung
- Wie baue ich positiv Kontakt auf
- Die Phasen einer Reklamation
- Wie erkenne ich die verschiedenen Verhaltenstypen
- Unser Unterbewusstsein
- Reklamation als Chance für mehr Umsatz und Imagegewinn nutzen
- Professioneller Umgang mit schwierigen Personen

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Stefan Zettl,
Beratung und Training

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 7

Hannover

01.03.2018, 10.00 – 16.00 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

180,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

240,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Unterschenkelkompression bei Ulcus Cruris Venosum

Produktwissen und Patientenberatung

Neu!

In der Patientenberatung nimmt das Thema Unterschenkelkompression beim Ulcus Cruris Venosum („offenes Bein“) immer mehr zu. Gleichzeitig steigt auch die Fülle der für die Behandlung zur Verfügung stehenden Materialien. Das führt bei den Anwendern häufig zu Unsicherheiten bezüglich der Durchführung und Auswahl der passenden Produkte.

In unserem Seminar erfahren Sie, in welchen Fällen des Ulcus Cruris Venosum die Unterschenkelkompression indiziert ist und welche Produktgruppen Ihnen zur Behandlung zur Verfügung stehen. Neben den Grundlagen zum Gefäßsystem erhalten Sie einen Überblick zu den gängigen Verbandstechniken. Unsere Referenten erläutern häufig gestellte Fragen aus Ihrem Apothekenalltag, damit Sie Ihre Kunden in der Apotheke gezielt beraten können.

Themenschwerpunkte:

- Grundlagen Gefäßsystem
- Indikationen und Kontraindikationen für die Unterschenkelkompression
- Materialkunde
- Verbandstechniken

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referenten:

Mitarbeiter der Lohmann & Rauscher GmbH

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 4

Hannover

19.04.2018, 15.00 – 18.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

80,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
110,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Verkaufsstark im Handverkauf

Erkenntnisse des Neuromarketings für Ihre Beratung nutzen

Die Forschung über das menschliche Gehirn hat in den letzten Jahren an Fahrt aufgenommen. Statt weiterhin nur auf die klassische Marktforschung zu setzen, um die Wirkung von Werbebotschaften, Kampagnen und Produktgestaltung zu untersuchen, werden nun Erkenntnisse aus der Hirnforschung herangezogen. Das sogenannte Neuromarketing untersucht, welche Vorgänge im Gehirn der Kunden vor und beim Kauf ablaufen und nutzt diese Kenntnisse, um Verkaufsprozesse zu optimieren.

Lernen Sie in unserem Seminar, wie Sie die neusten Erkenntnisse aus der Hirnforschung in den Apothekenalltag übernehmen und für Ihren Verkauf einsetzen können. Der Referent klärt mit Ihnen die Hauptfragen, warum die Kunden in Ihrer Apotheke einkaufen und welche Faktoren oft unbewusst die Entscheidungen der Kunden beeinflussen. Darauf aufbauend erläutert Ihnen der Seminarleiter, wie Sie Ihre Kunden aktivieren, Entscheidungen frei zu treffen und zu beraten, ohne dabei Druck auszuüben.

Themenschwerpunkte:

- Warum kaufen Kunden in Ihrer Apotheke?
- Was beeinflusst die Entscheidungen Ihrer Kunden?
- Wie beraten Sie, ohne Druck auf den Kunden auszuüben?
- Wie entsteht eine gute und dauerhafte Beziehung zu Ihren Kunden?
- Wie funktioniert moderne Beratung?

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Stefan Zettl,
Beratung und Training

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 8**

Hannover

28.02.2018, 10.00 – 18.00 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

225,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

300,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Wechselwirkungen zwischen Arzneimitteln und Nahrungsmitteln

Neu!

Wie kommt die Grapefruit in den Beipackzettel?

Die Wirkung von Arzneimitteln kann durch gleichzeitige Nahrungsaufnahme verstärkt oder abgeschwächt werden. Dazu können problematische Wechsel- und Nebenwirkungen auftreten.

In unserem Seminar stellen wir Ihnen die wichtigsten pharmakokinetischen und pharmakodynamischen Wechselwirkungen vor. Thematisiert werden Klassiker wie Milch und Alkohol, aber auch scheinbar harmlose und überraschende Kombinationen.

Die Referentin bespricht mit Ihnen, welche Wechselwirkungen für den Apothekenalltag relevant sind und wie Sie Ihre Kunden mit einfachen Hinweisen dafür sensibilisieren können.

Themenschwerpunkte

- Risikogruppen
- Mechanismen der Wechselwirkung
- Kritische Lebensmittel und Nahrungsergänzungsmittel
- Anleitung von Marcumar-Patienten
- Lösung des Dilemmas der Nüchterngabe von Schilddrüsenhormonen

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Dr. Sabine Brehme,
Fachapothekerin für Klinische Pharmazie und Gesundheitsberatung, Dozentin, Lehrbeauftragte der Fliegener Fachhochschule, Autorin

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 4

Hannover

17.05.2018, 15.00 – 18.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

130,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

180,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Kommunikations- und Konfliktkompetenz steigern

Impulse für erfolgreiches Arbeiten auch unter Druck

Die steigenden Erwartungshaltungen seitens der Patienten und Veränderungsprozesse im Gesundheitswesen erfordern von Ihnen im Apothekenalltag eine immer höhere Kommunikations- und Konfliktkompetenz. Diese fängt schon bei der eigenen Wirkung auf Menschen an. Denn das eigene Verhalten und die Ausstrahlung spielen dabei eine wichtige Rolle. Freundlichkeit, Souveränität und eine gelungene Kommunikation tragen erheblich zur Vertrauensbildung im Team und auch in der Arbeit mit den Kunden bei. Doch gerade unter Druck ist es oft schwer diese wichtige positive Ausstrahlung aufrecht zu erhalten.

In unserem Seminar wird das Augenmerk darauf gelegt, was Sie sagen und vor allem wie Sie es sagen, besonders wenn Sie unter Druck stehen. Die Referentin möchte Sie unterstützen, Ihre eigene Komfortzone und den Blickwinkel zu erweitern sowie Sprache und Körpersprache produktiv, situativ und ergebnisorientiert einzusetzen. Sie lernen unterschiedliche Zuhörstile kennen, den Einfluss auf Gespräche, Sie erstellen Ihr „Zuhör-Profil“ und erfahren, worauf es in der Kommunikation mit den Kunden und im Team ankommt. Außerdem vermittelt Ihnen unsere Referentin,

was die Gesprächsführung mit Ihren Kunden und die interne Zusammenarbeit fördert, was zu Spannungen führt und wie Sie ergebnisorientiert Situationen meistern und wirkungsvoll argumentieren.

Wissenschaftlich fundierte und praxisorientierte Unterlagen ermöglichen zudem einen ganzheitlichen Einstieg in das komplexe Thema der Kundenorientierung.

Themenschwerpunkte:

- Patientenbedürfnisse und Kundenorientierung
- Zuhören: den eigenen Zuhörstil kennen lernen, Wirkung und Auswirkung
- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Ergebnisorientierte Gesprächsführung
- Stimm- und Stimmungsarbeit in Drucksituationen
- Negative und positive Formulierungen, Argumentation und Auswirkung
- Problem- oder lösungsorientierte Denk- und Kommunikationsmuster
- Killerphrasen erkennen und reduzieren
- Gesprächstechniken

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Katrin Suhle,
KSuhle. Erfolgsstrategien

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

10.04.2018, 09.00 – 17.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

215,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

290,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Kommunikations- und Verkaufstraining für PKA und PTA

Die wichtigsten Tipps für den Ein- und Verkauf

Ob Telefonat mit dem Großhandel oder Beratungsgespräch in der Apotheke: Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Der Ein- und Verkauf von OTC-Produkten und Freiwahlartikeln spielt für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Apotheke eine wichtige Rolle. Daher sollten Ihre Mitarbeiter nicht nur über ein fundiertes pharmazeutisches Know-how verfügen, sondern auch gekonntes Einkaufen sowie aktives Verkaufen beherrschen.

In dem halbtägigen Seminar lernen Ihre Mitarbeiter anhand von praktischen Beispielen (keine Rollenspiele!), wie sie Kundengespräche und Verhandlungen mit dem Großhandel zielorientiert führen und erfolgreich abschließen. Außerdem vermittelt unser Referent die wichtigsten Einkaufs- und Verkaufsstrategien. Ein Augenmerk des Seminars liegt auch auf dem richtigen Umgang mit „schwierigen“ Gesprächspartnern.

Themenschwerpunkte:

- Grundregeln der erfolgreichen Kommunikation
- Eröffnungen von Gesprächen
- AIDA-Regel für die Führung eines guten Gesprächs
- Die Bedeutung von Gestik und Mimik
- Einwände von Kunden optimal behandeln
- Gespräche erfolgreich abschließen
- Richtig telefonieren: Goldene Regeln für gelungene Telefonate

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Hartmuth Brandt,
mobilissimo, Dipl.-Ökonom, Coach,
Dipl. Krankenpfleger

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 5**

Hannover

15.05.2018, 15.00 – 19.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

155,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

210,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Perfekt am Telefon

Professioneller Kundenservice am Telefon

In Ihrer Apotheke spielt der telefonische Kontakt mit den Patienten eine wichtige Rolle, denn Patientenanfragen erfolgen häufig telefonisch. Der Einfluss durch das Verhalten am Telefon wird oftmals unterschätzt. Dabei ist ein professionelles und sicheres Verhalten am Telefon für die positive Außenwirkung Ihrer Apotheke entscheidend. Nutzen Sie das Telefongespräch, um Ihre Apotheke als serviceorientierten Dienstleister zu profilieren!

Unser Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie Gespräche mit Patienten am Telefon zielorientiert führen und mit den Patienten effektiv agieren. Außerdem erfahren Sie, wie Sie auch schwierige Anrufe erfolgreich meistern und dabei gelassen bleiben können. Dazu gibt Ihnen unsere Referentin praktische Tipps für ein gezieltes Beschwerdemanagement.

Themenschwerpunkte:

Die besonderen Anforderungen der Telefon-Kommunikation

Überprüfen der Ist-Situation

- Was läuft gut im Kundengespräch?
- Möglichkeiten der Verbesserung

Aktives Training

- Gesprächsvorbereitung
- Informationsabfrage/Fragetechniken
- Gesprächsleitfaden

Reizwörter im täglichen Gebrauch

Die vier Seiten der Kommunikation

- Positive und aktive Formulierungen
- Typische Fehler vermeiden

Telefonate richtig weiterleiten

Konfliktmanagement am Telefon

- Der Umgang mit schwierigen Telefonpartnern

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Marion Beuthling,
HOLLING KOMMUNIKATION,
Dipl.- Betriebswirtin, Kommunikations- und Mentaltrainerin

Fortbildungspunkte bei der

Apothekerkammer Niedersachsen: 5

Hannover

05.04.2018, 14.00 – 18.30 Uhr

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

Teilnahmegebühr:

160,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

210,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Kompressionstherapie

Praxisnah und aktuell (Basisseminar)

Unser Seminar vermittelt Ihnen ein fundiertes Wissen im Bereich der Kompressionstherapie. Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die unterschiedlichen Produkte und lernen, diese richtig anzuwenden. Außerdem erläutern Ihnen unsere Referenten die medizinischen Grundlagen der Kompressionstherapie. Gegenseitiges Messen am nackten Bein, wie in der Praxis erforderlich, ist Teil des Seminars. Bitte achten Sie auf entsprechende Kleidung.

Das Seminar dient dem Nachweis besonderer Kenntnisse gemäß des VdAK/AEV-Hilfsmittellieferungsvertrages und des Arznei-Liefervertrages mit den Primärkassen.

Themenschwerpunkte:

Daten und Fakten – aktuelle Situation

Medizinische Grundkenntnisse

- Elemente des Blutkreislaufs
- Antriebskräfte der venösen Zirkulation inkl. Gelenks- und Muskelpumpen
- Venenerkrankungen, Entstehung und Manifestation, Folgeerkrankungen
- Ursachen und Risikofaktoren

Therapiemöglichkeiten

- Kompressionstherapie
- Alternative Behandlungsmöglichkeiten
- Indikationen und Kontraindikationen

Produktübersicht

- Kompressionsversorgungen
- Herstellung Materialien und Prüfung
- Gütezeichen – Qualitätsnorm – Kennzeichnung
- Differenzierung der Gestricke und Druckklassen

Abgabe von medizinischen Kompressionsstrümpfen

- Notwendige Rezeptangaben und deren Bedeutung

Praxisübungen

- Abmessen mit Größenbestimmung
- Anlegen mit Tipps und Tricks
- Arbeitsmittel
- Einweisung und Handhabung von speziell entwickeltem Zubehör als Therapiebegleitung

Kurzfassung Rechtliche Grundlagen zur Hilfsmittelversorgung, PG 17

Abschlusstest

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referenten:

Mitarbeiter/Beauftragte der OTG Handels GmbH

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Osnabrück

25.04.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Kath. Familien-Bildungsstätte
Große Rosenstraße 18, 49074 Osnabrück

Hannover

03.05.2018, 09.00 – 18.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

120,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
160,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt. Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Medizinische Bandagen

Hilfsmittel zum Halten von Körperteilen

In diesem Seminar erfahren Sie die wichtigsten Grundlagen im Bereich der medizinischen Bandagen. Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die unterschiedlichen auf dem Markt befindlichen Produkte und lernen, wie Sie diese korrekt anwenden. Darüber hinaus erwerben Sie die notwendigen medizinischen Grundlagen.

Das Seminar dient dem Nachweis besonderer Kenntnisse gemäß des VdAK/AEV-Hilfsmittellieferungsvertrages und des Arznei-Liefervertrages mit den Primärkassen.

Themenschwerpunkte:

Medizinische Grundkenntnisse und Indikationen

- Anatomie und Physiologie des menschlichen Skeletts
- Distorsion (Zerrung)
- Kontusion (Prellung)
- Gelenkinstabilitäten
- Gelenkentzündungen
- Degenerative Erkrankungen mit rezidivierenden Reizzuständen

Produktübersicht

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

Produktkenntnisse für einzelne Körperteile

- Sprunggelenke, Knie, Hand, Ellenbogen, Schulter, Leib/Rumpf, Lendenwirbelsäule
- Anwendungstechniken und Patientenberatung
- Größenbestimmung, Abmessung
- Anzieh- und Anwendungsunterweisung
- Reinigungs- und Pflegehinweise

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referenten:

Mitarbeiter/Beauftragte der OTG Handels GmbH

Osnabrück

24.04.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Kath. Familien-Bildungsstätte
Große Rosenstraße 18, 49074 Osnabrück

Hannover

02.05.2018, 09.00 – 17.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

120,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
160,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 8**

Rechtlicher Teil für Zertifizierungsseminare

Unser Seminar vermittelt Ihnen kompakt und verständlich apotheken-, sozial- und vertragsrechtliche Grundlagen. Es dient dem Nachweis besonderer Kenntnisse gemäß des VdAK/AEV-Hilfsmittellieferungsvertrages, des Arznei-Liefervertrages mit den Primärkassen und den AOK Niedersachsen-Vertrag über die Versorgung mit Hilfsmitteln, Verbandstoffen sowie Sonden- und Trinknahrung bei enteraler Ernährung.

Themenschwerpunkte:

SGB V und Hilfsmittellieferungsvertrag

- 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

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Martina Philippi,
Landesapothekerverband Nds. e.V.

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 3

Wichtiger Hinweis zu allen Zertifizierungsseminaren:

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

Oldenburg

06.02.2018, 17.00 – 19.00 Uhr
BEST WESTERN Hotel Heide
Melbrink 49-52, 26121 Oldenburg

Hannover

07.05.2018, 18.00 – 20.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr:

85,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
120,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Bildungsprämie für Weiterbildungen

Seit Dezember 2008 bietet das Bundesministerium für Bildung und Forschung eine Bildungsprämie für den Besuch eines Kurses, Lehrgangs oder Seminars zur beruflichen Weiterbildung an. Die Bildungsprämie wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und aus Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union gefördert. Mit dem Bildungsgutschein werden 50 Prozent der Weiterbildungskosten übernommen.

Wer wird gefördert?

Gefördert werden Erwerbstätige (Angestellte oder Selbständige) mit einem zu versteuernden Jahreseinkommen von bis zu 20.000 Euro (oder 40.000 Euro bei gemeinsam Veranlagten), sowie Beschäftigte im Mutterschaftsurlaub oder in der Elternzeit.

Was wird gefördert?

Mit der Bildungsprämie werden Weiterbildungen, die für die Ausübung der derzeitigen oder zukünftigen beruflichen Tätigkeit relevant sind, die wichtige Kenntnisse vermitteln oder Fachkompetenzen erweitern, gefördert. Das Spektrum reicht vom Lehrgang für ein PC-Programm über Sprachkurse bis hin zu fachspezifischen Fortbildungen. Nicht bezuschusst werden Kosten für zum Beispiel Messe-, Museums- oder Kongressbesuche, Maßnahmen im Einzelunterricht und Fachtagungen.

Was ist zu tun?

Weitere Informationen erteilen die Beratungsstellen. Eine ortsnahe Beratungsstelle kann unter der kostenlosen Hotline 0800 2623000 erfragt werden. Zusätzliche Informationen sind unter www.bildungspraemie.info abrufbar.

Worauf ist zu achten?

Falls eine Förderung bewilligt wird, muss der Bildungsgutschein zusammen mit der Anmeldung zur Weiterbildung beim Weiterbildungsträger – z. B. der WINA GmbH – eingereicht werden. Nach der Anmeldung zu einer Weiterbildung ist das nachträgliche Einreichen eines Bildungsgutscheines nicht mehr möglich.

Auflistung Tagungsstätten

Braunschweig

Richard KEHR GmbH & Co. KG
Sudetenstraße 8
38114 Braunschweig

Bremen

Martinsclub Bremen e. V.
Buntentorsteinweg 24-26
28201 Bremen

Bremen

PK Akademie Pharma & Kosmetik
Konsul-Smidt-Straße 8e (4.Etage)
28217 Bremen

Göttingen

Feinbäckerei Thiele GmbH
Hennebergstraße 12
37077 Göttingen

Hannover

Seminarräume des Landesapotheker-
verbandes Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24
30659 Hannover

Oldenburg

BEST WESTERN Hotel Heide
Melbrink 49-52
26121 Oldenburg

Osnabrück

Kath. Familien-Bildungsstätte
Große Rosenstraße 18
49074 Osnabrück

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. 25 €).

Anreise mit dem Auto

Autobahn aus Richtung Berlin:

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

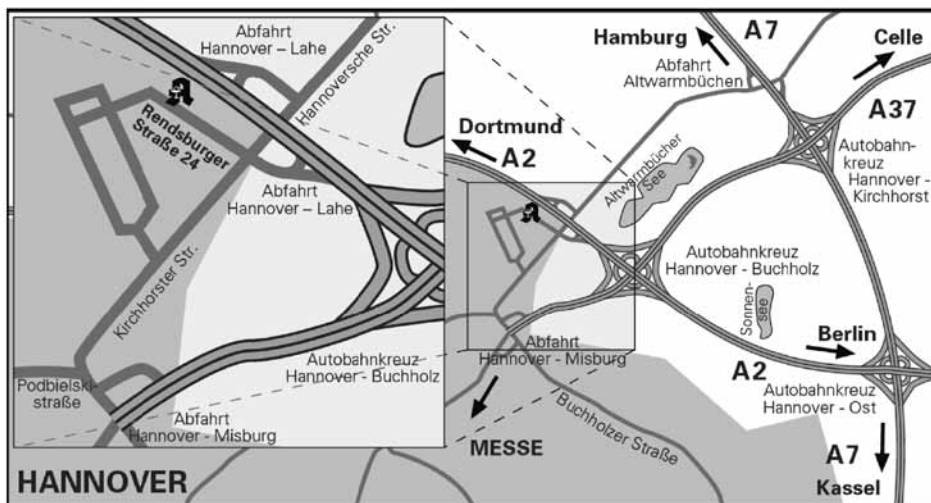
Autobahn aus Richtung Dortmund:

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

Aus der Innenstadt:

1. Über die Podbielskistraße stadtauswärts fahren, am HDI-Gebäude vorbei 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.wina-nds.de unter *Unsere Leistungen/ Seminare/Veranstaltungsorte*.



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 Anmelde- und Teilnahmebedingungen der WINA GmbH gelesen und erkenne diese mit meiner Unterschrift an.

Datum, Unterschrift des **Apothekenleiters oder Privatperson**

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.

§ 5 Änderungsvorbehalt

Änderungen des Veranstaltungsprogramms, des Veranstaltungsortes und der Person des Referenten sind vorbehalten.

§ 6 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 Referenten 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.

§ 7 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 Erfüllungshelfen ebenfalls nach Maßgabe der vorstehenden Absätze.

§ 8 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.

