



Seminare



2. Halbjahr

2018

Liebes Apothekenteam,

die Apothekenzahlen sind bundesweit rückläufig und politisch ist nach den Wahlen in Bund und Land viel in Bewegung. Auch wenn noch nicht absehbar ist, wie sich die Entwicklungen auf die Apothekenbetriebe auswirken werden – eines ist sicher: Apotheken sollten ihr Profil stärken, um sich dauerhaft auf dem Gesundheitsmarkt behaupten zu können. Das Seminarangebot der WINA GmbH bietet dafür beste Grundlagen. Sie und Ihre Mitarbeiter können nicht nur Ihr Wissen zu den Themen „Rund ums Hilfsmittel“ oder „Richtig taxieren von Arzneimitteln & Co.“ auffrischen, sondern sich auch auf ganz neue Beratungsthemen spezialisieren. Eines davon ist das Thema „Stress“. Gerade in der heutigen Zeit, wo Leistungsdruck, Zukunftsangst oder der Spagat zwischen Familie und Beruf immer mehr zum Alltag gehören, kommen oft sehr gestresste Kunden in die Apotheke. Das Seminar „Stress- und Burnout-Fachberater/in“ vermittelt Ihnen deshalb alles Wissenswerte über die Themen „Stress“ und „Burnout“. Dazu bekommen Sie einen Überblick über Techniken zur Stressreduzierung, die Sie an Ihre Kunden weitergeben können. Somit stehen Sie dieser Kundengruppe beratend zur Seite.


Neu im Programm ist außerdem das Seminar „Rund ums Auge“. Hier lernen Sie, wie Sie für Patienten das richtige Produkt aus der Vielzahl von freiverkäuflichen Augentropfen auswählen. Zudem erfahren Sie, welche geeigneten Applikationshilfen von

Augenarzneien Sie gerade älteren Patienten bei Bedarf empfehlen können.

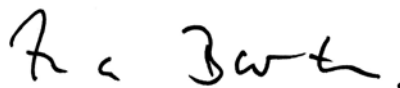
Immer mehr Kunden wünschen sich auch fundierte Informationen zu Trends und Produkten im kosmetischen Bereich. Im Seminar „Naturkosmetik in der Apotheke“ erhalten Sie einen Überblick über Kosmetika wie Natur-, Bio-, Naturnah-, Phyto- und Aromakosmetik. Außerdem erfahren Sie, wie Sie dieses Wissen zielgerichtet für die Beratung in der Apotheke einsetzen können.

Das richtige Beratungsgespräch steht auch im Seminar „Kundengespräche individuell führen“ im Mittelpunkt. Hier lernen Sie, wie Gespräche mit Patienten zu besonderen Gesundheitsthemen geführt werden. Sie lernen unterschiedliche Persönlichkeitstypen kennen und bekommen wertvolles Know-how, um ihre Kundenbeziehungen noch erfolgreicher zu gestalten.

Um Gestaltung geht es auch im Seminar „Gut geplant: Aktionen in der Apotheke“. Die Referentin vermittelt Ihnen Marketinggrundlagen und -strategien, mit denen Sie eigene Aktionen in Ihrer Apotheke richtig ein- und umsetzen können. Mehr zu den Seminaren der WINA GmbH entnehmen Sie bitte dieser Broschüre oder besuchen Sie unsere Internetseite www.wina-nds.de, wo Sie sich auch ganz unkompliziert online für Ihr gewünschtes Seminar anmelden können. Nutzen Sie das Seminarangebot der WINA GmbH. Wir freuen uns auf Sie!



Kathrin Lausch
Geschäftsführung
WINA GmbH



Ina Bartels
Geschäftsführung
WINA GmbH

Abrechnung & Recht

Dokumentation in der Apotheke	6
Problemfelder bei der Betriebsführung	7
Richtig taxieren von Arzneimitteln & Co.	8
Rund ums Betäubungsmittel	9
Rund ums Hilfsmittel	10

Apothekenführung & Personal

Einführung der Datenschutz-Grundverordnung	11
Erfolgreiche Diebstahlvorbeugung in der Apotheke	12
Neu! Gesundheitsfördernde Führung	13
Wieder da! Leistungsstarke Mitarbeiter behalten	14
Wieder da! Personalarbeit im Überblick	15

Beratung & Verkauf

Arzneimittelberatung von Schwangeren und Stillenden	16
Neu! Beratungsgespräche mit Müttern	17
Neu! Beratung rund ums Auge	18
Die homöopathische Beratung in der Apotheke	19
Fehlanwendungen von Arzneimitteln vermeiden	20
Neu! Ganzheitlicher Einsatz der zwölf Schüßler-Salze	21
Intensivschulungen Kosmetik	22
Neu! Naturheilkundliche Therapiekonzepte bei Rückenbeschwerden	24
Neu! Naturheilkundliche Therapievorschläge bei Erkrankungen der Frau	29
Neu! Naturkosmetik in der Apotheke	30
Neue Ernährungstrends in der Apotheke	31
Produktwissen und Patientenberatung zu modernen Wundauflagen	32
Säure-Basen-Haushalt im Gleichgewicht	33
Neu! Schüßler-Salze kompetent beraten	34
Neu! Stress- und Burnout-Fachberater/in	35

BWL & Marketing

Wieder da! Buchführung und BWL für Apotheker	36
Category Management in der Sichtwahlgestaltung	37

Die Apotheke im digitalen Wandel	38	
Aktionen in der Apotheke	39	Neu!
Intensivschulung Marketing	40	
Kommunikation		
Kundengespräche individuell führen	41	Neu!
PKA-Kommunikationstraining	42	Neu!
Zertifizierungsseminare		
Kompressionstherapie	43	
Medizinische Bandagen	44	
Rechtlicher Teil für Zertifizierungsseminare	45	
Seminarkalender	25	
Bildungsprämie	46	
Tagungsstätten	47	
Anfahrtsbeschreibung	48	
Anmeldung	49	
AGB – Anmelde- und Teilnahmebedingungen der WINA GmbH	50	

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

Amtsgericht Hannover
HRB 2165
Ust-ID: DE115651207

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

Geschäftsführerinnen: Kathrin Lausch, Ina Bartels

Titelbild: panthermedia.net/Rawpixel

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.

Dokumentation in der Apotheke

Das bürokratische Pflichtprogramm sicher meistern

In Ihrer Apotheke müssen zahlreiche Vorgänge dokumentiert werden. Haben auch Sie damit zu kämpfen, bei den vielen gesetzlichen Vorgaben noch den Durchblick zu behalten? In unserem Seminar erfahren Sie, welche Vorgänge genau in Ihrer Apotheke dokumentiert werden müssen und wie Sie die erforderlichen Dokumentationspflichten sicher umsetzen.

So erläutert Ihnen unser Referent beispielsweise, welche Vorgänge Sie bei der Abgabe von Betäubungsmitteln auf Grundlage des Betäubungsmittelrechtes dokumentieren müssen. Ebenfalls thematisiert werden die Dokumentationspflichten, die über die Arzneimitteldokumentation hinaus in der Apotheke bestehen.

Damit der Aktenkeller Ihrer Apotheke nicht überhandnimmt, ist es sinnvoll, die Aufbewahrungsfristen der Unterlagen zu kennen und diese regelmäßig zu sichten. Sie lernen in unserem Seminar, welche Eintragungen grundsätzlich erfolgen müssen und wie lange einzelne Unterlagen aufzuheben sind. Zudem erfahren Sie, was es bei der Vernichtung von Dokumenten

zu beachten gilt und welche Dokumente EDV-technisch erfasst und verwaltet werden sollten.

Außerdem gibt Ihnen unser Referent einen Überblick über die wichtigsten Änderungen und Neuerungen der letzten Monate in Bezug auf die Dokumentationspflichten in der Apotheke.

Themenschwerpunkte:

- Prüfung von Ausgangsstoffen
- Herstellungs- und Prüfprotokolle in Rezeptur und Defektur
- Dokumentation von Fertigarzneimittelprüfungen
- Abgabe von Tierarzneimitteln
- Import von Arzneimitteln
- T-Rezept und BtM-Kartei
- Meldung von Arzneimittelrisiken
- Aufzeichnung der Maßnahmen bei Rückrufen
- Erwerb/Abgabe von Produkten, die unter das Transfusionsgesetz fallen
- Aufzeichnungen bei Stationsbegehungen im Krankenhaus und im Rahmen der Heimversorgung
- Medizinproduktebestandsverzeichnis und Medizinproduktebuch
- Gefahrenstoffabgabebuch

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Matthias Bauer,
PTA-Schule Siegen

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 4**

Hannover

23.08.2018, 14.00 – 17.00 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

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 Antworten auf diese und weitere Fragen. 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.

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 in Apotheken

Referent:

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

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 5

Osnabrück

13.09.2018, 10.00 – 14.00 Uhr
Kath. Familien-Bildungsstätte
Große Rosenstraße 18, 49074 Osnabrück

Teilnahmegebühr

165,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
220,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

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

Hannover

04.09.2018, 18.00 – 21.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Göttingen

12.09.2018, 17.00 – 20.00 Uhr
Feinbäckerei Thiele GmbH
Hennebergstraße 12, 37077 Göttingen

Teilnahmegebühr

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

Rund ums Betäubungsmittel

BtM-Schulung für den Apothekenalltag

In den letzten Jahren sind zahlreiche neue Betäubungsmittel (BtM) auf den Markt gekommen. Gleichzeitig fördern neueste wissenschaftliche Erkenntnisse eine häufigere Verordnung dieser Medikamente. Für Sie und Ihre Mitarbeiter bedeuten Betäubungsmittel allerdings oft eine besondere Herausforderung, denn bei der Abgabe und Dokumentation dieser Arzneimittel sind viele Vorschriften zu beachten.

Unser Referent erläutert Ihnen anhand der praxisrelevanten Gesetzestexte die wichtigen Vorgänge bei der Abgabe von Betäubungsmitteln. Sie erfahren, was Sie bei der Annahme und Prüfung eines Rezeptes beachten müssen. Außerdem lernen Sie, auf welche Aspekte Sie beim Erwerb und bei der Abgabe von Betäubungsmitteln achten sollten.

Thematisiert werden zudem die Nachweisführung und die Substitution bei diesen Medikamenten sowie die Versorgung von Heimpatienten mit Betäubungsmitteln. Ziel des Seminars ist es, Unsicherheiten im Umgang mit dieser bedeutsamen Arzneimittelgruppe abzubauen.

Themenschwerpunkte:

BtMG

- Definitionen, Anlagen
- Ausgenommene Zubereitungen
- Erlaubnis, Anzeige
- Einfuhr, Abgabe, Erwerb
- Lagerung
- Vernichtung

BtMbinHV

- Abgabebelegverfahren

BtMVV

- Verschreiben für Patient, Praxis, Station
- Höchstmengen
- Wiederverschreibung von BtM
- Betäubungsmittelrezept
- A-, N- und S-Rezepte
- Aut-idem
- Betäubungsmittelanforderungsschein
- Nachweisführung

Substitutionstherapie

- Voraussetzungen, Wirkstoffe
- Sicht- und Take-home-Bezug
- Wochenende und Urlaub
- Nachweisführung

Besonderheiten im BtM-Verkehr

- Reisen mit BtM

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Matthias Bauer,
PTA-Schule Siegen

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 5

Hannover

24.08.2018, 10.00 – 14.00 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

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

Braunschweig

23.08.2018, 17.00 – 19.30 Uhr
Richard KEHR GmbH & Co. KG
Sudetenstraße 8, 38114 Braunschweig

Oldenburg

28.08.2018, 17.00 – 19.30 Uhr
BEST WESTERN Hotel Heide
Melbrink 49-52, 26121 Oldenburg

Teilnahmegebühr

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

Einführung der Datenschutz-Grundverordnung

Die wichtigsten Änderungen für Apotheken

Am 25. Mai 2018 trat die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Kraft und ersetzte damit das Bundesdatenschutzgesetz. Mit dem neuen Datenschutzrecht kamen auch auf Apotheken neue Pflichten zu. Beispielsweise ist nun vorgeschrieben, dass der Apotheken-Datenschutzbeauftragte an die Aufsichtsbehörde gemeldet werden muss. Auch die Einführung eines Datenschutz-Risiko-Managements und die Durchführung von Mitarbeitersensibilisierungen werden neben der Erfüllung erhöhter Dokumentationspflichten 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

Hannover

25.09.2018, 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**

Osnabrück

15.08.2018, 10.00 – 17.00 Uhr
Kath. Familien-Bildungsstätte
Große Rosenstraße 18, 49074 Osnabrück

Teilnahmegebühr

215,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
290,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Gesundheitsfördernde Führung

Erfolg und Zufriedenheit steigern

Neu!

Führung und Gesundheit haben heutzutage im Arbeitsalltag eine Nähe gefunden, die bewusst gestaltet und mit der entsprechenden Kompetenz gelebt werden sollte. Denn von einem Führungsstil, der Gesundheit vorlebt und das Wohlbefinden der Mitarbeiter fördert, profitiert das eigene Unternehmen dauerhaft.

Sie erfahren in diesem Seminar, wie Apotheker und Filialleiter ihre Rolle als Führungskraft und „Gesundheitsmanager“ noch besser ausfüllen und mit zielorientierter sowie typgerechter Führung produktiv verknüpfen können. Die Referentin vermittelt Ihnen ein entsprechendes Repertoire an Maßnahmen und Führungsinstrumenten. Dazu lernen Sie Instrumente der stärkenorientierten und gesundheitsfördernden Führung kennen. Außerdem erfahren Sie mehr über die Zusammenhänge zwischen Zufriedenheit und Gesundheit. Mit diesem Wissen setzen Sie nicht nur Impulse als „Gesundheitsmanager“, sondern steigern Ihre Erfolgsarbeit und erweitern gleichzeitig die Kompetenzen Ihres Teams.

Themenschwerpunkte:

- Die vier Säulen der Widerstandskraft
- Mitarbeiterführung und Rollenverständnis
- Persönlichkeit und Verhaltensmuster
- Gesundheit und Krankheit
- Der Faktor „Glück“
- Zufriedenheit als Energiequelle
- Die eigenen Verhaltensmuster und die der Mitarbeiter kennen und richtig deuten mithilfe des persolog® Verhaltensprofils

- Verhaltensstilgerecht führen
- Was machen Veränderungen mit Mitarbeitern?
- Optimismus und Pessimismus
- Selbstführung und Selbstregulation
 - Vorsorge und Fürsorge
- Stärkenorientiert führen statt schwächenorientiert reagieren
- Motivation und Demotivation
- Selbst-Achtsamkeit
- Maß halten und Gewohnheiten regulieren
- Richtig Feedback geben
- Gute Vorbereitung für das Mitarbeitergespräch
- Mitarbeiterführung

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Katrin Suhle,
KSuhle. Erfolgsstrategien

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 16

Hannover

01./02.11.2018, 9.00 – 17.00 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr

375,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

500,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Leistungsstarke Mitarbeiter behalten

Wieder
da!

Mitarbeiter binden – ungewollte Fluktuation verhindern

Die Suche nach neuen Mitarbeitern ist zeitaufwändig und nicht immer leicht. Denn die zukünftigen Angestellten sollten über fachliches „Know-how“ verfügen, in das Apothekenteam passen und gleichzeitig Loyalität zu Ihnen als Arbeitgeber aufbauen. Sind solche Mitarbeiter gefunden und als Team eingespielt, möchten Sie diese in der Regel nicht wieder verlieren. Deshalb sollten Sie Ihre guten Mitarbeiter strategisch an Ihre Apotheke binden.

Die Erfahrung zeigt, dass loyale Mitarbeiter motiviert und überdurchschnittlich leistungsorientiert sind. Sie zu halten und ihre Leistung anzuerkennen ist das oberste Ziel der Mitarbeiterbindung! Wie Sie aus Ihren besten Angestellten auch die Treuesten machen, bildet den Schwerpunkt dieses Seminars. Dafür macht es keinen Unterschied, ob Sie eine Center- oder Landapotheke betreiben und wie viele Mitarbeiter in Ihrer Apotheke beschäftigt sind.

Unsere Referentin gibt Ihnen wichtige Tipps, wie Sie Leistungsbereitschaft steigern und Ihre leistungsorientierten Mitarbeiter langfristig an Ihre Apotheke binden können. Dazu erläutert sie Ihnen praktische Maßnahmen, die für das gesamte

Apothekenteam einen deutlichen Mehrwert bringen. Ziel des Seminars ist es, die aufwändige Personalsuche einzudämmen, eine gegebenenfalls vorhandene Mitarbeiterfluktuation nachhaltig zu senken und dadurch stabile, optimal arbeitsfähige Teams zu gestalten.

Erfahren Sie in dem Seminar Einzelheiten über transparente und gerechte Belohnungssysteme. Diese steigern die Motivation aller Angestellten und verbessern dadurch das Arbeitsklima, was sich auch auf die Serviceleistung und die Kundenzufriedenheit auswirkt.

Themenschwerpunkte:

- Bindungsanalyse: Welche Mitarbeiter sollen gehalten werden?
- Chancen und Risiken von Mitarbeiterbindung
- Wie kann Mitarbeiterbindung ablaufen?
- Welche Maßnahmen gibt es?
- Welche Maßnahmen passen zu Ihrer Apotheke?

Zielgruppe:

Apotheker/innen, Führungskräfte, Mitarbeiter/innen in Apotheken mit Personalverantwortung

Referent:

Karin Kronawitter,
Dipl. Betriebswirtin, M.A., Personalmanagement & Training, Unternehmensberaterin, Hochschuldozentin

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 8**

Hannover

16.10.2018, 9.00 – 17.00 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr

210,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

280,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Personalarbeit im Überblick

Wieder
da!

Leichter durch den Apothekenalltag mit Struktur

Ständiger Kundenkontakt, hochwertige Beratungen und korrekte Abläufe in der Verwaltung – die Apotheke ist ein Ort qualitativ hochwertiger Dienstleistungen. Gleichzeitig gehören die Personalkosten zu den größten Aufwandspositionen in Apotheken. Das stellt besondere Anforderungen an das Personalmanagement. Erleichtern Sie sich die Personalarbeit, indem Sie hilfreiche Strukturen einführen.

Mit einer gut durchstrukturierten Personalarbeit können Sie gleich mehrere Ziele erreichen. Beeinflussen Sie Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft Ihrer Mitarbeiter positiv, stärken Sie das Betriebsklima und erleichtern Sie sich und Ihren Mitarbeitern dadurch den Arbeitsalltag. Wichtige Dinge werden zeitnah entschieden und umgesetzt, Standardaufgaben bekommen eine unauffällige Routine und werden nicht mehr verpasst.

In unserem Seminar erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Personalthemen. Sie erarbeiten Strategien für eine transparente Personalplanung und lernen Sie gleichzeitig sinnvolle Instrumente kennen, die Ihnen die Personalarbeit erleichtern. Die Referentin beantwortet die Frage, wie Sie neue Mitarbeiter in die Apotheke holen und dort langfristig halten können. Ebenso erläutert sie praxisnah, worauf Sie bei der Mitarbeitersuche und -beurteilung achten sollten und zeigt Ihnen Möglichkeiten der Personalbeurteilung und Personalentwicklung auf.

Themenschwerpunkte:

- Aufgaben moderner Personalarbeit
- Wie viel Personalplanung ist sinnvoll?
- Die richtigen Mitarbeiter in die Apotheke holen
- Gerechte Behandlung der Mitarbeiter: die Personalbeurteilung
- Bildungsbedarf und die Möglichkeiten der Personalentwicklung
- Instrumente, die Ihnen die Personalarbeit erleichtern

Zielgruppe:

Apotheker/innen, Führungskräfte, Mitarbeiter/innen, die mit Personalaufgaben betraut sind

Referentin:

Karin Kronawitter,
Dipl. Betriebswirtin, M.A., Personalmanagement & Training, Unternehmensberaterin, Hochschuldozentin

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

15.10.2018, 9.00 – 17.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr

210,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

280,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Arzneimittelberatung von Schwangeren und Stillenden

Tipps für das kompetente Gespräch in der Apotheke

Zum Schutz des Kindes sollte eine Arzneimitteltherapie in der Schwangerschaft oder während der Stillzeit mit Bedacht ausgewählt werden. Schwangere und stillende Mütter wenden sich im Krankheitsfall häufig ratsuchend an die Apotheke.

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.

Während der Schwangerschaft nimmt eine Frau durchschnittlich drei bis acht verschiedene Medikamente ein. Eine besonders strenge Indikationsstellung bei den Betroffenen ist zwingend erforderlich, da bei einer Arzneimitteltherapie in der Schwangerschaft der Embryo mitbehandelt wird. Unsere Referentin thematisiert in dem Seminar 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 Arzneimittelberatung von Schwangeren und Stillenden.

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.

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:

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

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 5

Hannover

20.09.2018, 10.00 – 14.00 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr

110,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

150,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Beratungsgespräche mit Müttern

Neu!

Kinderkrankheiten, Sonnenpflege und Hausapotheke für Familien

Viele Mütter stehen durch eine Mehrfachbelastung unter Anspannung und Zeitdruck. So bleibt in der Apotheke oft wenig Gelegenheit für ein umfassendes Beratungsgespräch zu typischen Kinderkrankheiten oder ergänzende Produktempfehlungen zur Unterstützung der ärztlichen Therapie. Gerade für diese Mütter ist eine einfühlsame, aber zielgerichtete Gesprächsführung wichtig.

Unser Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie durch geschickte Ansprache und Argumentation – passend zu typischen Kinderkrankheiten, Sonnenpflege bei Kindern oder Hausapotheke für Familien – die Mütter effizient beratend unterstützen. Dazu erhalten Sie Anregungen, mit welchen Aktionen Sie diese Zielgruppe ansprechen und Ihre besonderen Beratungsleistungen rund ums Kind für Mütter in den Fokus stellen können. Mit diesem Rüstzeug zeigen Sie den Mehrwert Ihrer Apotheke vor Ort und binden dazu diese besondere Kundengruppe langfristig an Ihre Apotheke.

Themenschwerpunkte:

- Typische Kinderkrankheiten und deren Erreger, wie Erkältung, Magen-Darm-Probleme, Wundheilung, Blutergüsse, Läuse, Würmer, Bakterien, Viren, Pilze
- Sonnenpflege bei Kindern
- Hausapotheke für Familien mit Kindern

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

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

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

08.11.2018, 9.00 –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

Beratung rund ums Auge

Erkrankungen, Therapie und Pflege

Apothekenmitarbeiter beraten täglich eine Vielzahl von Kunden mit den unterschiedlichsten Augenerkrankungen. Nach Expertenschätzungen leidet etwa jeder sechste Erwachsene in Deutschland an trockenen Augen. Bezüglich der altersbedingten Augenkrankheiten (z. B. Glaukom, Katarakt und altersbedingte Makuladegeneration) geht der Bundesverband der Augenärzte Deutschlands davon aus, dass diese Erkrankungen – an denen in Deutschland schon jetzt Millionen von Menschen leiden – bis zum Jahr 2030 um 20 bis 30 Prozent zunehmen werden. Hinzu kommt die steigende Zahl von Patienten, die bedingt durch eine Grunderkrankung oder auf Grund der Einnahme von Medikamenten mit Nebenwirkungen am Auge rechnen muss.

Viele der an den Augen erkrankten Patienten betreten die Apotheke bereits mit einem Rezept vom Facharzt. Häufig möchte der Kunde seine Augen aber auch im Rahmen der Selbstmedikation behandeln. Hier gilt es, kompetent zu beraten und die Grenzen der Selbstmedikation sicher zu erkennen.

Im Seminar lernen Sie Kriterien kennen, mit Hilfe derer Sie für Ihre Patienten aus

der Vielzahl von freiverkäuflichen Augentropfen die optimalen Präparate auswählen. Dazu erläutert Ihnen die Referentin, wie Sie Patienten die richtige Anwendung der Präparate für eine erfolgreiche Therapie vermitteln und gibt Ihnen hilfreiche Tipps, wie Sie das richtige Präparat auswählen oder auch gerade älteren Patienten geeignete Applikationshilfen von Augenarzneien bei Bedarf empfehlen können.

Bei der Beratung rund ums Auge geht es im Seminar auch um Prävention. Die Seminarleiterin erklärt Ihnen, mit welchen einfachen Maßnahmen Infektionen am Auge vermieden werden und wie Patienten die Augenpartie optimal pflegen können.

Themenschwerpunkte:

- Möglichkeiten der Selbstmedikation
- Beratungstipps
- Herstellerübergreifende Vorstellung von Präparaten
- Auswahl der richtigen Präparate
- Hilfsmittel zur Applikation
- Pflege der Augenpartie
- Vorbeugung von Infektionen

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

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

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 8**

Hannover

22.08.2018, 9.00 – 16.30 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

Die homöopathische Beratung in der Apotheke

Praxisrelevante Grundlagen und homöopathische Einsatzgebiete

Die Homöopathie ist aus dem Apothekenalltag nicht mehr wegzudenken. Interessierte Kunden verlangen nach kompetenter Beratung. Um diese Beratung leisten zu können, ist es notwendig, über die Grundlagen der Homöopathie sowie über Abgabe, Potenzwahl und Dosierung von homöopathischen Arzneimitteln richtig informiert zu sein. Auch Fragen nach der Wirkungsweise, Erstreaktion, eventuellen Nebenwirkungen und Gegenanzeigen sollten in der Offizin umfassend beantwortet werden können. Nutzen Sie das Interesse Ihrer Kunden in diesem Bereich und werden Sie zu einem fachkundigen Ansprechpartner.

Im ersten Teil des Seminars stellt Ihnen unsere Referentin die wichtigsten praxisrelevanten Grundlagen und die zehn wichtigsten homöopathischen Mittel ausführlich vor. Ebenso wird sie mit Ihnen die am häufigsten auftretenden Indikationen besprechen, bei denen eine homöopathische Beratung möglich ist – sei es als Add-on zur ärztlichen oder schulmedizinischen Therapie oder als alleinige Alternative.

In dem Tagesseminar üben Sie die wichtigsten Einstiegsfragen bei der Beratung. Im Vordergrund stehen hier die Symptome und Modalitäten, die in der Offizin leicht nachzufragen sind und daher vom Patienten bestätigt werden können.

Themenschwerpunkte:

Praxisrelevante Grundlagen für die homöopathische Beratung in der Offizin

- Alles Wesentliche zur Abgabe von Homöopathika
- Dosierung, Potenzwahl, Einnahme

- Gegenanzeigen, Nebenwirkungen, Verbote
- Fragetechnik

Die wichtigsten homöopathischen Mittel und ihre Einsatzgebiete

Häufig auftretende Indikationen in der Offizin

- Beispiele wie Mittelohrentzündung, Blasenentzündung, Lippenherpes, Dreimonatskoliken
- Vorstellung der wichtigsten Arzneien für jede Indikation
- Differenzierung der Arzneien
- Wichtige Einstiegsfragen, die die Abgrenzung der einzelnen Arzneien erleichtern

Homöopathie als Add-on-Medikation

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Daniela Haverland
Apothekerin und Heilpraktikerin

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

21.11.2018, 09.30 – 17.30 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

Fehlanwendungen von Arzneimitteln vermeiden

Individuelle Beratung bei der Abgabe von Medikamenten

Die richtige Dosierung und Anwendung von Arzneimitteln ist wichtig, damit sie zuverlässig wirken können. Untersuchungen belegen, dass die Angaben auf Beipackzetteln, beigelegten Messbechern oder Spritzen bei vielen Medikamenten unverständlich sind. Dies kann leicht zu einer gefährlichen Über- oder Unterdosierung führen. Oft kommt es nicht nur bei älteren Patienten zu Fehlanwendungen, sondern auch bei Jüngeren. Mit einer individuellen Beratung, die auf die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe abgestimmt ist, können Sie neue Kunden binden!

Viel häufiger als von Fachleuten angenommen, werden Arzneimittel unüberlegt oder falsch angewendet. Scurrile Situationen, in denen beispielsweise Zäpfchen gekaut oder Brausetabletten geschluckt werden, können die Folge sein. Umso wichtiger ist es, dass der Apotheker und seine Mitarbeiter die typischen Anwendungsfehler erkennen und den Kunden aktiv darauf ansprechen. Ein Kunde, der Ihrem Apothekenteam vertraut und sich gut beraten fühlt, bleibt Ihnen als Stammkunde erhalten.

Nach einer kurzen Einführung erfahren Sie in unserem Seminar alle wesentlichen

Hintergründe zu den Darreichungsformen von Aerosolen, Parenteralia und Peroralia, um gezielt Fehlanwendungen zu vermeiden. Durch die proaktive Ansprache und das Bewusstmachen typischer Fehler bei der Einnahme von Arzneimitteln bemerken Sie schnell, ob Ihr Kunde tatsächlich so gut Bescheid weiß, wie er vielleicht zunächst vorgibt. Anhand von Fallbeispielen werden die Themenschwerpunkte inhaltlich und theoretisch erarbeitet. Gruppenarbeiten und Kommunikationselemente im Seminar helfen Ihnen gezielt dabei, Situationen aus dem Apothekenalltag zu trainieren.

Themenschwerpunkte:

- Vermittlung von praxisrelevantem Beratungswissen zu ausgesuchten Arzneiformen (pulmonal anzuwendende Arzneiformen, Peroralia, Parenteralia)
- Die therapeutische Relevanz der richtigen Einnahme
- Aufgabe der Apotheke
- Gründe für Fehlanwendungen
- Erklärungsbedürftige Arzneiformen
- Hilfsmittel zur richtigen Anwendung
- Praxisbeispiele und Übungsaufgaben

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Claudia Wieger,
Apothekerin, Visagistin,
Farb-/Stilberaterin, Verkaufstrainerin

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 8**

Hannover

30.10.2018, 9.00 – 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

Ganzheitlicher Einsatz der zwölf Schüßler-Salze

Neu!

Dosierung, Anwendung und Einnahme

Die Idee der Gesundheitsförderung durch Schüßler-Salze entstand durch den homöopathischen Arzt Wilhelm Heinrich Schüßler. Durch seine Beobachtungen und Untersuchungen am menschlichen Körper folgerte der Mediziner, dass Krankheiten durch einen Mangel an bestimmten lebensnotwendigen Mineralstoffen entstehen. Daraufhin fand er jene zwölf Mineralstoffverbindungen, die im Stoffwechsel für einen reibungslosen Ablauf unverzichtbar sind. Die Einnahme hilft dem Körper, die Mineralstoffe genau dorthin gelangen zu lassen, wo sie gerade gebraucht werden.

Das Seminar bietet Ihnen ein kompaktes Praxiswissen zum ganzheitlichen Einsatz der zwölf Schüßler-Salze, damit Sie Kunden umfassend zu diesem Thema beraten können. Unser Referent gibt Ihnen einen Überblick über die wesentlichen und vielfältigen Funktionen dieser besonderen Mineralstoffe, erklärt Ihnen die Wirkungsweisen sowie die vielfältigen Therapiemöglichkeiten. Daneben lernen Sie, wie Sie zum Beispiel bei chronischen Krankungsbildern, neben der Anwendung von Schüßler-Salzen auch weitere naturheilkundliche Mittel Ihren Patienten empfehlen können, um den therapeutischen Erfolg noch zu verbessern.

Themenschwerpunkte:

- Allgemeine Hinweise zur Dosierung und Einnahme
- Funktion und Anwendungsgebiete der Schüßler-Salze
- Ergänzende naturheilkundliche Mittel

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Dr. rer. nat. Oliver Ploss,
Apotheker und praktizierender
Heilpraktiker, Lehrbeauftragter der
Universität Münster für Homöopathie
und Naturheilkunde

Fortbildungspunkte der Apothekerkammer Niedersachsen: 4

Osnabrück

15.11.2018, 14.00 –17.00 Uhr
Kath. Familien-Bildungsstätte
Große Rosenstraße 18, 49074 Osnabrück

Teilnahmegebühr

125,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
170,00 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 Kunde, der ein Rezept einlöst oder OTC-Produkte kauft, ist auch ein möglicher Patient 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 Verkaufsleitfaden 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 Webemaßnahmen 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,
9.00 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,
9.00 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, 9.00 – 17.00 Uhr

Block 2
14.08.2018, 10.00 – 17.00 Uhr
15.08.2018, 9.00 – 16.00 Uhr

Block 3
11.09.2018, 10.00 – 17.00 Uhr
12.09.2018, 9.00 – 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

Naturheilkundliche Therapiekonzepte bei Rückenbeschwerden

Neu!

Wirksame und nachhaltige Behandlungsalternativen

Ob jung oder alt, Mann oder Frau: In Deutschland leidet fast jeder Zweite unter Rückenbeschwerden. Häufig sind auch Schultern und Nacken betroffen – und das oftmals lange Zeit. Gründe sind vor allem der Lebensstil, Erkrankungen und Verletzungen. Patienten wünschen sich deshalb eine dauerhaft und natürlich wirkende Therapie. Diese soll möglichst ohne Nebenwirkungen und ohne großen Aufwand durchführbar sein, um die Beschwerden langfristig in den Griff zu bekommen. Doch Medikamente wie Schmerzmittel sind nicht zur dauerhaften Einnahme geeignet und physikalische Therapien können nur bei guter Compliance wirksam sein.

Hier können natürliche Arzneimittel helfen, um Rückenbeschwerden dauerhaft in den Griff zu bekommen. Unser Seminar vermittelt Ihnen naturheilkundliche Therapiekonzepte für Patienten mit Rückenbeschwerden. Sie lernen, wie insbesondere die Komplexhomöopathie einen wirksamen, verträglichen und nachhaltigen Therapieansatz bieten kann.

Themenschwerpunkte:

- Naturheilkundliche Therapiemöglichkeiten
- Komplexhomöopathie

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Dr. rer. nat. Oliver Ploss,
Apotheker und praktizierender
Heilpraktiker, Lehrbeauftragter der
Universität Münster für Homöopathie
und Naturheilkunde

Fortbildungspunkte der

Apothekerkammer Niedersachsen: 4

Osnabrück

15.11.2018, 10.00 – 13.00 Uhr
Kath. Familien-Bildungsstätte
Große Rosenstraße 18,49074 Osnabrück

Teilnahmegebühr

125,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
170,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Die schnelle
Terminübersicht
für Ihre Pinwand!

Seminarkalender
2. Halbjahr

2018

Juli		August		September	
1 So		1 Mi		1 Sa	
2 Mo		2 Do		2 So	
3 Di		3 Fr		3 Mo Kundengespräche führen (H)	S.41
4 Mi		4 Sa	F e r i e n	4 Di Kundengespräche führen (H) Richtig taxieren (H)	S.41 S.8
5 Do		5 So		5 Mi	
6 Fr		6 Mo		6 Do	
7 Sa		7 Di		7 Fr	
8 So		8 Mi		8 Sa	
9 Mo		9 Do		9 So	
10 Di		10 Fr		10 Mo	
11 Mi		11 Sa	11 Di Kosmetikfachberater/in – Block 3 (H)	S.22	
12 Do		12 So	12 Mi Kosmetikfachberater/in – Block 3 (H) Richtig taxieren (Gö)	S.22 S.8	
13 Fr		13 Mo	13 Do Gut geplant: Aktion in der Apotheke (H) Betriebsführung (OS)	S.39 S.7	
14 Sa		14 Di Kosmetikfachberater/in – Block 2 (H)	S.22	14 Fr Säure-Basen-Haushalt (H) Naturheilkundliche Therapien bei Erkrankungen d. Frau (H)	S.33 S.29
15 So	F e r i e n	15 Mi Kosmetikfachberater/in – Block 2 (H) Diebstahlvorbeugung (OS)	S.22 S.12	15 Sa	
16 Mo		16 Do Naturkosmetik in der Apotheke (H)	S.30	16 So	
17 Di		17 Fr		17 Mo	
18 Mi		18 Sa		18 Di	
19 Do		19 So		19 Mi	
20 Fr		20 Mo		20 Do Arzneimittelberatung Schwangere (H)	S.16
21 Sa		21 Di		21 Fr	
22 So		22 Mi Beratung rund ums Auge (H)	S.18	22 Sa	
23 Mo		23 Do Dokumentation (H) Rund ums Hilfsmittel (BS)	S.6 S.10	23 So	
24 Di		24 Fr Rund ums Betäubungsmittel (H)	S.9	24 Mo	
25 Mi		25 Sa		25 Di Datenschutz-Grundverordnung (H)	S.11
26 Do		26 So		26 Mi Buchführung und BWL (H)	S.36
27 Fr		27 Mo		27 Do	
28 Sa		28 Di Rund ums Hilfsmittel (OL)	S.10	28 Fr	
29 So		29 Mi		29 Sa	
30 Mo	30 Do		30 So		
31 Di	31 Fr				

Oktober			November			Dezember			
1 Mo			1 Do	Gesundheitsfördernde Führung (H)	S.13	1 Sa			
2 Di			2 Fr	Gesundheitsfördernde Führung (H)	S.13	2 So			
3 Mi	Tag d. dt. Einheit		3 Sa			3 Mo			
4 Do			4 So			4 Di	Rechtlicher Teil (H)	S.45	
5 Fr			5 Mo			5 Mi			
6 Sa			6 Di			6 Do			
7 So			7 Mi	Kompressionstherapie (H)	S.43	7 Fr			
8 Mo	F E L I E R		8 Do	Beratungsgespräche mit Müttern (H)	S.17	8 Sa			
9 Di			9 Fr	Intensivschulung Marketing (H)	S.40	9 So			
10 Mi			10 Sa	Intensivschulung Marketing (H)	S.40	10 Mo			
11 Do			11 So	Intensivschulung Marketing (H)	S.40	11 Di			
12 Fr			12 Mo			12 Mi			
13 Sa			13 Di			13 Do			
14 So			14 Mi			14 Fr			
15 Mo		Personalarbeit im Überblick (H)	S.15	15 Do	Naturheilkundliche Therapie Rücken (OS) Einsatz der 12 Schüssler-Salze (OS)	S.24 S.21	15 Sa		
16 Di		Leistungsstarke Mitarbeiter behalten (H) Neue Ernährungstrends (H)	S.14 S.31	16 Fr			16 So		
17 Mi		Schüßler-Salze kompetent berraten (H)	S.34	17 Sa			17 Mo		
18 Do			18 So			18 Di			
19 Fr			19 Mo	Category Management (H)	S.37	19 Mi			
20 Sa			20 Di	Medizinische Bandagen (H)	S.44	20 Do			
21 So			21 Mi	Homöopatische Beratung (H)	S.19	21 Fr			
22 Mo			22 Do	Stress- und Burnout-Fachberater/in (H)	S.35	22 Sa			
23 Di	Moderne Wundauflagen (H)	S.32	23 Fr			23 So			
24 Mi			24 Sa			24 Mo	Heilig Abend		
25 Do			25 So			25 Di	1. Weihnachtsfeiertag		
26 Fr			26 Mo			26 Mi	2. Weihnachtsfeiertag		
27 Sa			27 Di	Apotheke im digitalen Wandel (H) Rechtlicher Teil (OS)	S.38 S.45	27 Do			
28 So			28 Mi	PKA-Kommunikationstraining (H)	S.42	28 Fr			
29 Mo			29 Do			29 Sa			
30 Di	Fehlanwendungen von Arzneimitteln (H)	S.20	30 Fr			30 So			
31 Mi						31 Mo	Silvester		

Naturheilkundliche Therapievorschläge bei Erkrankungen der Frau

Neu!

Alternative Behandlungsmöglichkeiten bei PMS, Endometriose & Co.

Eisenmangel, Schilddrüsenerkrankungen oder Migräne: Manche körperlichen Probleme oder Krankheiten tauchen bei Frauen viel häufiger auf als bei Männern. Unter einer Vielzahl von Erkrankungen leiden nur Frauen. Dazu gehören zum Beispiel das Prämenstruelle Syndrom (PMS), Zysten oder auch die Endometriose. Diese erfordern nicht nur eine einfühlsame und behutsame Beratung, sondern viele Frauen wünschen sich auch Informationen, die über gängige Behandlungsmöglichkeiten hinausgehen.

In unserem Seminar lernen Sie wichtige Grundlagen zu verschiedenen möglichen Frauenerkrankungen kennen und deren naturheilkundliche Behandlungsmöglichkeiten im OTC-Bereich. Der Referent vermittelt Ihnen, wie Sie Ihren Kundinnen sichere naturheilkundliche Therapiemöglichkeiten parallel zur konservativen Therapie empfehlen können. Dazu lernen Sie auch die Grenzen einer naturheilkundlichen Behandlung kennen.

Themenschwerpunkte:

Verschiedene Erkrankungen und naturheilkundliche Behandlungsmöglichkeiten bei

- Prämenstruelles Syndrom (PMS)
- Migräne
- Endometriose
- Eisenmangel
- Schilddrüse
- Hypotonie
- Osteoporose
- Empfehlungen und Grenzen der naturheilkundlichen Behandlung

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Dr. rer. nat. Oliver Ploss,
Apotheker und praktizierender
Heilpraktiker, Lehrbeauftragter der
Universität Münster für Homöopathie
und Naturheilkunde

Fortbildungspunkte der Apothekerkammer Niedersachsen: 4

Hannover

14.09.2018, 14.00 – 17.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr

125,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

170,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Naturkosmetik in der Apotheke

Neu!

Grundlagen, neue Trends und Beratungstipps

Kunden mit ganzheitlich orientiertem Gesundheitsbewusstsein kommen vermehrt in die Apotheke, um sich dort auch im Bereich Naturkosmetik beraten zu lassen.

In unserem Seminar lernen Sie, den Trend für Naturkosmetik richtig zu verstehen und zielgerichtet für die Beratung in der Apotheke einzusetzen. Die Referentin erläutert Ihnen, warum beispielsweise bei Hautproblematiken auf eine ausgewogene Balance zwischen dermatologisch und natürlich vertretbarer Kosmetik zu achten ist. Zudem erklärt Ihnen die Seminarleiterin die Begrifflichkeiten Naturkosmetik und „Greenwashing“. Daneben vermittelt Ihnen die Seminarleiterin, welche Wirkstoffe in Naturkosmetik enthalten sein dürfen und welche nicht.

Diese Seminar dient als gute Ergänzung zur Intensivschulung, in der Sie sich zur/zum Kosmetikfachberater/-in zertifizieren lassen können.

Themenschwerpunkte:

- Naturkosmetik – was ist das genau?
- Unterschied zwischen Natur-, Bio-, Naturnah-, Phyto- und Aromakosmetik
- Zertifizierung und Co.
- Was darf rein und was nicht?
- Wichtige Inhaltsstoffe, Öle und Wachse
- Naturkosmetik in der Apotheke
- Cross-Selling
- Beratungstipps

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen und Apotheker/innen in Apotheken

Referentin:

Beate Smelter,
KompetenzWERK, Kosmetikerin,
Visagistin

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 7

Hannover

16.08.2018, 9.00 – 16.00 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

Neue Ernährungstrends in der Apotheke

Veganer, Vegetarier & Co. richtig beraten

Veganer verzichten vollständig auf tierische Produkte wie Fleisch, Milch, Eier oder sogar Honig. Waren sie vor einigen Jahren noch eher eine kleine Gruppe, stellen inzwischen immer mehr Deutsche ihre Lebensweise auf die pflanzliche Ernährung um. Hintergrundwissen rund um die vegane Ernährung ist daher sehr wichtig, um diese wachsende Kundengruppe sowie auch Vegetarier kompetent zu beraten.

In unserem Seminar erhalten Sie ernährungsmedizinisches Hintergrundwissen, mit dem Sie den Durchblick im Dschungel der Ernährungstrends behalten. Die Referentin informiert Sie darüber, welche Konzepte hinter den aktuellen Ernährungstrends wie Rohkost, Superfood, Smoothies, Paleo-Ernährung, Detox und Clean-Eating stecken.

Ihre Kunden werden dankbar sein, für Ihre Empfehlungen zur Nahrungsergänzung mit Vitaminen und Mineralstoffen in Apothekenqualität, die ebenfalls in dem Seminar thematisiert werden. Sie erfahren von unserer Referentin zudem, welche Hilfsstoffe in Arzneimitteln und Nahrungsergänzungsmitteln kritisch sind und wann durch einseitige Ernährung Mangelerscheinungen drohen.

Profilieren Sie sich und Ihre Apotheke als kompetenten Ansprechpartner für aktuelle Ernährungsfragen und -formen!

Themenschwerpunkte:

- Ernährungsmedizinisches Hintergrundwissen
- Selbstmedikationsberatung
- Superfood – eine kritische Einordnung
- Besondere Kundengruppen wie Schwangere, Kinder und Senioren
- Wichtige Patientengruppen wie Marcumar®- und Reizdarmpatienten
- Präparate als Ergänzungsmittel
- Verhaltenstipps für die Kunden

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

16.10.2018, 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

Produktwissen und Patientenberatung zu modernen Wundauflagen

Die schnell fortschreitende Entwicklung der Wundauflagen hat zu einer kaum überschaubaren Anzahl an Einzelprodukten geführt.

Dieses Seminar stellt die verschiedenen Produktgruppen vor und gibt anhand von Fallbeispielen konkrete Hilfestellungen bei der indikationsgerechten Auswahl von Wundauflagen.

Darüber hinaus erhalten die Teilnehmer eine Einführung in die Themenbereiche Wundheilung und indikationsgerechte Patientenberatung.

Themenschwerpunkte:

- Aufbau der Haut
- Wunden/Wunddiagnostik
- Wundheilung
- Heilungsphasen
- Moderne Wundversorgung (markenübergreifend)

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referenten:

Mitarbeiter der Lohmann & Rauscher GmbH

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 4

Hannover

23.10.2018, 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

Säure-Basen-Haushalt im Gleichgewicht

Tipps für die OTC-Beratung

Viele Zivilisationskrankheiten und chronische Erkrankungen gehen mit einer Übersäuerung des Körpers einher. Damit der Stoffwechsel funktioniert, muss das Verhältnis von Säuren und Basen im Körper stimmen. Funktioniert die Säureregulation jedoch nicht, kommt es zu einer sauren Stoffwechsellage. Symptome wie Müdigkeit, Abgeschlagenheit, wie auch Muskel- und Gelenkschmerzen sind die Folge. In der Apotheke fragen deshalb immer mehr Kunden, was sie tun können, um ihren Säure-Basen-Haushalt im Gleichgewicht zu halten.

Erweitern Sie in unserem Seminar Ihr Wissen und werden zum gefragten Ansprechpartner für ganzheitliche Ansätze in diesem Bereich und in der damit verbundenen OTC-Beratung. Unser Referent erläutert Ihnen, warum der vermehrte Konsum von Zucker, Limonade, Fleisch, Kaffee, Alkohol oder gehärteten Fetten zu einer Übersäuerung des Körpers führt.

Sie bekommen einen Überblick, wie mit basengebenden Lebensmitteln (frisches Obst und Gemüse, Kartoffeln, Nüsse oder Samen) der Säure-Basen-Haushalt ausgeglichen werden kann. Dazu lernen Sie außerdem zu differenzieren, welche Basenmittel am besten bei welcher Erkrankung einzusetzen sind.

Themenschwerpunkte:

- Gründe für eine Übersäuerung des Körpers
- Differenzierung von extra- und intrazellulärer Acidose
- Möglichkeiten des Ausgleichs mit Basen
- Welche Organpuffer gibt es?
- Wichtigkeit der Leber als Organpuffer
- Messmöglichkeiten des Säure-Basen-Haushalts
- Therapieempfehlungen

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Dr. rer. nat. Oliver Ploss,
Apotheker und praktizierender
Heilpraktiker, Lehrbeauftragter der
Universität Münster für Homöopathie
und Naturheilkunde

Fortbildungspunkte der Apothekerkammer Niedersachsen: 4

Hannover

14.09.2018, 10.00 – 13.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr

125,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

170,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Schüßler-Salze kompetent beraten

Neu!

Individuelle Empfehlungen und mögliche Anwendungen

Schüßler-Salze sind beliebt und bekannt. Durch unterschiedliche Informationen zur Anwendung, die Sie und die Patienten in Zeitschriften und im Internet lesen, entstehen oft Verunsicherungen. Umso wichtiger wird es, dass Sie zu den Schüßler-Salzen in der Apotheke kompetent beraten und zu einem verantwortungsvollen Umgang anleiten. Im Seminar werden daher wesentliche Fragen zur Wirkung, Dosierung und Anwendung von Schüßler-Salzen aufgegriffen und praxisorientiert beantwortet.

Anhand von Beratungsbeispielen lernen Sie, wie Sie das neue Wissen direkt im Apothekenalltag umsetzen können. Auf dieser Basis ist es Ihnen möglich, neue Kunden zu gewinnen und die bestehenden Kundenbeziehungen zu intensivieren.

Die Referentin übermittelt Ihnen eine Darstellung der bewährten Anwendungen der Salze 1–12 und ausgewählter Erweiterungsmittel sowie umfangreiches Material (Bücher, Drehscheiben, Script). Das Seminar richtet sich sowohl an bereits ausgebildete Berater/innen als auch an diejenigen, die ihre Beratung zu Schüßler-Salzen intensivieren wollen.

Themenschwerpunkte:

- Wie spreche ich Kundinnen und Kunden auf die Schüßler-Salze an?
- Welche Empfehlungen haben sich in der Praxis besonders bewährt?
- Bei welchen Beschwerden sind Schüßler-Salze die „erste Wahl“?
- In welchen Fällen können einzelne Schüßler-Salze und wann sollten Kombinationen oder Kuren empfohlen werden?
- Wann und wie nutzt die Kenntnis der Antlitzanalyse im Beratungsgespräch?
- Welche Erweiterungsmittel sind als Spezial-Tipp in der Kurzberatung besonders empfehlenswert?

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Mag. Margit Müller-Frahling,
Leiterin des Instituts für Biochemie nach
Dr. Schüßler, Fachbuchautorin

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 8**

Hannover

17.10.2018, 9.00 – 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

Stress- und Burnout-Fachberater/in

Neu!

Beratungschancen erkennen und nutzen

In der heutigen Gesellschaft sind wir vielen Belastungen ausgesetzt. Zeit- und Leistungsdruck, Konflikte, Sorgen, Probleme, Verpflichtungen, Ängste um die Zukunft sowie den Spagat zwischen Beruf und Familie machen es nicht immer leicht, den Alltag zu meistern. Sind es zu viele Herausforderungen, fühlen sich die Betroffenen ausgebrannt, haben Schlafstörungen, Konzentrationsprobleme oder sind gereizt. Ist dies der Fall, müssen die Betroffenen besonders auf sich achten, denn es sind typische Symptome des Burnout-Syndroms, der völligen Erschöpfung. Rechtzeitige Hilfe kann den Betroffenen einen langen Leidensweg ersparen. Dies ist eine große Beratungschance für die Apotheke.

In diesem Seminar erhalten Sie eine Einführung in die Themen Stress und Burnout. Sie erlernen effektive Techniken zur Stressreduzierung, die Sie an Ihre Kunden weitergeben können. Sie üben im Seminar den Umgang mit einem standardisierten Messverfahren, dem Stresspiloten (HRV-Messung). Mit dieser Methode können Sie innerhalb einer Minute eine individuelle Stressanalyse bei Kunden durchführen. Damit erwerben Sie eine neue Kompetenz und schaffen eine Beratungssituation, in der Sie mit dem Kunden sachverständig über das Thema Stress ins Gespräch kommen. Auf der Basis der Messung gestaltet sich der weitere Beratungsprozess zu OTC-Präparaten. Das Training von Gesprächsführung in Form des motivierenden Interviews, Marketingmöglichkeiten zum Thema und zum Produktsegment erweitern Ihre Beratungsqualität für eine wachsende Zielgruppe.

Themenschwerpunkte:

- Grundlagen zum Thema Stress und Burnout
- HRV-Messung und Erstellung einer individuellen Stressanalyse mit dem Stress-Pilot
- Stressmanagementtraining: Einsatzmöglichkeiten und Übungen für Kunden
- Konstruktive Beratung und Gesprächsführung von Stress-/Burnout-Patienten
- Empfehlung konkreter OTC- und Freiwahlartikel für den Stress-Burnout-Patienten
- Mit der Stressanalyse zur Neukundengewinnung

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Melanie Kohl,
Coach, Stress-/Burnout Beraterin,
Marketing-Trainerin

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

22.11.2018, 9.00 – 17.00 Uhr

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

Teilnahmegebühr

225,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

310,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Buchführung und BWL für Apotheker

Gewinnen Sie den Durchblick bei Ihren Kennzahlen

Als Apotheker/in müssen Sie sich immer wieder mit Buchhaltung und betriebswirtschaftlichen Fragen auseinandersetzen. Denn zur erfolgreichen Steuerung Ihrer Apotheke sind Kenntnisse in diesem Bereich unentbehrlich. Ohne verlässliche und nachvollziehbare Zahlen und Daten verlieren Sie in der Unternehmensführung schnell den Überblick und setzen sich unnötigen wirtschaftlichen Risiken aus.

Das Seminar erläutert in kompakter Form die apothekenrelevanten Themen der Buchführung und Betriebswirtschaft. Sie erhalten einen Einblick in die generellen wirtschaftlichen Zusammenhänge in der Apotheke. Darüber hinaus erläutert der Referent Werkzeuge und praktische Lösungen, die Ihnen dabei helfen, einen Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung in Ihrer eigenen Apotheke zu erhalten. Zudem werden apothekenspezifische Auswertungen, Besonderheiten im Filialverbund und Fallstricke in der Organisation vor Ort vertiefend besprochen.

Mit diesem Wissen ausgerüstet, können Sie die eigenen Zahlen sicher interpretieren und daraus Verbesserungsmaßnahmen ableiten.

Themenschwerpunkte:

- Grundlagen aus Buchführung und BWL
- Erläuterung von Fachbegriffen
- Apothekenspezifische Auswertungen
- Gewinn vs. Liquidität
- Besonderheiten im Filialverbund
- Fallstricke in der Organisation
- Planungsrechnung und Verfügungsbetrag

Zielgruppe:

Apothekeninhaber/innen und Filialleiter/innen in Apotheken

Referent:

Mitarbeiter der Treuhand Hannover GmbH

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 3

Hannover

26.09.2018, 19.00 – 21.00 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr

125,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

170,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Category Management in der Sichtwahlgestaltung

Mit strategischer Warenplatzierung zum Erfolg

„Eye-Catcher“ in Szene setzen, Sonderangebote hervorheben oder Preise festsetzen – Waren aus dem OTC- und Freiwahl-sortiment richtig in der Apotheke zu platzieren, ist heute wichtiger denn je. Dabei sollten die Waren so angeordnet sein, dass die Kunden zum Kauf von Zusatzprodukten angeregt werden. Mit Hilfe des sogenannten Category Management können Sie die Sichtwahlgestaltung optimal an die Bedürfnissen und Wünschen Ihrer Kunden anpassen und so Ihren Umsatz steigern.

In unserem Seminar lernen Sie die Grundlagen des Category Management und die Vorteile dieser besonderen Warengruppierung kennen. Außerdem erläutert Ihnen unsere Referentin, wie Sie mit dem Category Management Synergieeffekte nutzen und zusammengehörige Warengruppen so platzieren, dass die Sichtwahl zum Ertragsbringer für die Apotheke wird.

Themenschwerpunkte:

- Grundlagen Category Management
- Produktauswahl und Warenplatzierung
- Optimierung des Sortiments für die Sichtwahl

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referentin:

Katharina Spieker

Fachapothekerin für Allgemeinpharmazie, Apothekenbetriebswirtin (FH)

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 4

Hannover

19.11.2018, 10.00 – 13.30 Uhr

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

Teilnahmegebühr

125,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

170,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Die Apotheke im digitalen Wandel

Interessenten gewinnen und Kunden binden durch Social-Media und Online-Marketing

Der Erfolg von Apotheken hängt heutzutage oft auch vom reibungslosen Zusammenspiel aus Webseite, Blog, Social-Media und E-Mail-Marketing ab. Diese Bausteine der Apotheken-Webpräsenz sind die Grundlage für die Kommunikation mit Interessenten und Kunden – einer Kommunikation in beide Richtungen.

Der Referent erläutert zunächst, wieso die Apotheke eine Webpräsenz bestehend aus Webseite, Blog, Social-Media und E-Mail-Marketing eigentlich braucht. Anschließend thematisiert er, wie Sie in Erfahrung bringen können, welche Gesundheitsthemen bei Ihren Kunden gerade von starkem Interesse sind oder auch wie Ihre Kundschaft über Ihre Apotheke und die Serviceleistungen spricht und denkt. Diese Informationen sind die Basis für die erfolgreiche Ausrichtung der eigenen unternehmerischen Leistungen und Angebotspalette.

Die weitaus bedeutendere Aufgabe im strategischen Einsatz von Social-Media-Kanälen für Apotheker besteht jedoch darin, die Menschen auf die eigene Webseite zu lenken – gefolgt von einem abgestimmten E-Mail-Marketing, das dem Leser nutz-

bringenden Inhalt liefert. Damit steigern Sie die Chance, zum einen interessierte Menschen in Ihre Apotheke zu ziehen und zum anderen bestehende Kunden zu binden.

Themenschwerpunkte:

- Der Traum von Platz 1 bei Google und was kommt dann?
- Webpräsenz bestehend aus Webseite, Blog, Social-Media, E-Mail-Marketing, etc.
- Was ist Remarketing und was bedeutet es für die unternehmerische Zukunft?
- Finden und Ansprache potentieller Kunden
- Unterschied zwischen Inbound- und Outbound-Marketing
- Wie bleibe ich mit gewonnenen Kunden dauerhaft in Kontakt?
- Wie werden diese Prozesse weitestgehend automatisiert, um den Arbeitsaufwand zu minimieren?
- Funktionsweise von Suchmaschinen, SEO, On-page und Off-page
- Erforderliche Rahmenbedingungen einer Webpräsenz
- Unabhängigkeit von Google, Facebook & Co.

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Ulrich Münchbach,
MünchbachWebB2B.com

Fortbildungspunkte der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

27.11.2018, 9.00 – 17.30 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr

230,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

310,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Gut geplant: Aktionen in der Apotheke

Neu!

Grundlagen für zielgerichtete Marketingmaßnahmen

Die verschiedenen Aktionen in Ihrer Apotheke sichern Ihnen die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden und sind mehr als eine reine Preisreduktion – sie sind Teil Ihres Marketings! Eine klare Linie bei der Durchführung von Aktionen sowie der Warenplatzierung hilft den Patienten dabei, sich in der Offizin zu orientieren. Gleichzeitig präsentieren Sie Ihre Apotheke professionell gegenüber Dritten. Je nach Aktion lädt diese zusätzlich zum Verweilen oder sogar zum Erlebniseinkauf ein. Zudem stärken Sie mit einem durchdachten Markenauftritt die Marktposition Ihrer Apotheke.

In unserem Seminar vermittelt Ihnen die Referentin Marketinggrundlagen und -strategien, mit denen Sie eigene Aktionen in Ihrer Apotheke richtig ein- und umsetzen können. Sie lernen die wichtigsten Bausteine einer strategischen Aktionsplanung kennen und erhalten Tipps, wie Sie Ihre Kreativität entfalten können.

Gerne können Sie vorab Bilddateien per E-Mail geschaefsstelle@wina-nds.de ein-senden, damit Ihre eigenen Aktionen im Seminar analysiert werden können.

Themenschwerpunkte:

- Marketinggrundlagen und -strategien
- Die wichtigsten Bausteine einer strategischen Aktionsplanung
- Aktionsthemen definieren
- Organisierter Zeitplan für die Aktionsplanung
- Werbemittelanalyse
- Verbesserungsvorschläge
- Ausarbeitung und Vorstellung einer eigenen Aktion
- Professioneller Auftritt der Apotheke durch richtige Warenplatzierung in der Freiwahl

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen und Apotheker/innen in Apotheken

Referentin:

Beate Smelter,
Kosmetikerin, Kosmetikmanagerin
BFA, Trainerin für die Pharma- und
Kosmetikindustrie,
KompetenzWERK

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 7

Hannover

13.09.2018, 9.00 – 16.00 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

Intensivschulung Marketing

Mit Qualifizierung zum/zur Apothekenwirtschaftsassistenten/in

Kaufmännisches Handeln und Denken zählen heutzutage immer mehr zu den Fähigkeiten, die bei der Arbeit in der Apotheke erforderlich sind. Hierzu gehören die Warenwirtschaft und -platzierung, die Aktionsplanung sowie eine professionelle interne und externe Kommunikation.

In unserer Seminarreihe erfahren Sie warum es sich empfiehlt, das sogenannte „Category Management“ einzuführen. Mithilfe dieses Warengruppenmanagements können Sie zusammengehörige Warengruppen in der Apotheke so platzieren, dass die Sichtwahl zum Ertragsbringer wird. Außerdem erläutert Ihnen die Referentin, wie Aktionstage als wichtiges Marketinginstrument genutzt werden.

Darüber hinaus werden aktionsbezogene Verhandlungen mit der Industrie und der tägliche Direkteinkauf sowie deren Bedeutung thematisiert. Ebenso erhalten Sie Basistipps für die Kommunikation im Team, mit der Apothekenleitung und Kunden.

Themenschwerpunkte:

Warenplatzierung/Category Management

- Grundlagen der Warenplatzierung
- Einflussfaktoren der Apothekenwarenwirtschaft
- Category Management schafft Ordnung
- Schaffung einer positiven Einkaufsatmosphäre in der Offizin
- Berechnung der Regalproduktivität
- Regalplatzierung
- Selbstständige Planen von Laufwegen und Sortimenten

OTC-Direktbezug

- Optimierung des Warenbestands
- Wann lohnt ein Direkteinkauf und wie kann er mit dem Großhandelseinkauf kombiniert werden?
- Direkteinkauf
- Tipps zur Vermeidung von Ladenhütern

Aktionsplanung mit Controlling

Kommunikation

- Grundkenntnisse
- Sender-Empfänger-Modell
- Erarbeitung eines Gesprächsleitfadens im Umgang mit Firmenvertretern und Promotionskräften

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen und Apotheker/innen in Apotheken

Referentin:

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

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 23

Hannover

09.11.2018, 10.00 – 17.30 Uhr

10.11.2018, 9.00 – 17.30 Uhr

11.11.2018, 9.00 – 16.30 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr

595,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

780,00 Euro (Nichtmitglieder)

zzgl. MwSt.

Inkl. Schulungsunterlagen und Verpflegung

Kundengespräche individuell führen

Neu!

Persönlichkeitstypen erkennen, Beratung erfolgreich gestalten

In diesem Seminar erhalten Sie wertvolles Know-how, um Ihre persönlichen Kundenbeziehungen noch erfolgreicher zu gestalten. Hierbei erlernen Sie eine neuartige Methode zur Analyse von Persönlichkeitsmerkmalen. Diese versetzt Sie in die Lage, innerhalb weniger Augenblicke die Grundstrukturen der Kundenpersönlichkeit zu erkennen und das Verkaufsgespräch darauf abzustimmen. Ziel ist die vertriebliche Effizienzsteigerung bei gleichzeitiger Steigerung der Kundenzufriedenheit.

Die Schulung gliedert sich in zwei Module. Am ersten Seminartag erfahren Sie alles über Ihre eigenen verkäuferischen Stärken und Schwächen. Der Seminarleiter vermittelt Ihnen, wie Sie diese erfolgreich im Verkaufsgespräch einsetzen können. Außerdem erhalten Sie umfangreiche Informationen über die unterschiedlichen Kundentypen und deren individuelles Kaufverhalten.

Der Kern des zweiten Seminartages bildet das Erkennen von unterschiedlichen Kundentypen. Hier vermittelt Ihnen der Referent, auf welche Details Sie achten müssen, um individuell auf Ihre Kunden eingehen zu können. Ziel ist es, die Verkaufsprozesse individuell zu gestalten sowie die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Was theoretisch bekannt ist, wird durch pragmatische Beispiele aus dem Apothekenalltag mit den Teilnehmern besprochen.

Themenschwerpunkte:

Modul 1

- Bedeutung der Menschenkenntnis
- bioLogic® – eine effiziente Technik zur Persönlichkeitserkennung

- Von den Persönlichkeitsunterschieden zu den Persönlichkeitstypen
- Die Entwicklung der dispositiven Persönlichkeit
- Erläuterung der persönlichen Testauswertung und unterschiedlicher bioLogic®-Kombinationen

Modul 2

- Von der Selbsteinschätzung zum Erkennen der Mitmenschen
- Die Persönlichkeit der „Anderen“ anhand von Video-, Audio- und Bildbeispielen erkennen
- Die praktische Anwendung der bioLogic® im Verkauf

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Dipl. Kaufmann Jochen Lehnhart
Inh. J. Lehnhart Consulting
Unternehmensberater und
Persönlichkeitstrainer

Fortbildungspunkte der Apothekerkammer Niedersachsen: 16

Hannover

03./04.09.2018, 10.00 – 18.00 Uhr
Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.
Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr

430,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)
570,00 Euro (Nichtmitglieder)
zzgl. MwSt.
Inkl. Schulungsunterlagen, eigenem
Persönlichkeitstest und Verpflegung

PKA-Kommunikationstraining

Die richtige Kommunikation mit Pharmafirmen, Ärzten und Kunden

Pharmazeutisch-kaufmännische Angestellte (PKA) sind im hektischen Apothekenalltag unersetzlich. Sie sind nicht nur die Experten für die Warenwirtschaft, sondern haben den Bestand der Arzneimittel im Lager im Blick. Sie sind somit maßgeblich mitverantwortlich für eine optimale und tägliche Versorgung der Patienten.

Auch sind PKA meistens die ersten Kontaktpersonen am Telefon. Sie sind dadurch ein wichtiger Bestandteil der „Visitenkarte“ der Apotheke. Denn der Erstkontakt mit Dritten kann sowohl ein positives, aber leider oftmals auch ein negatives Licht auf die gesamte Apotheke werfen. Das Beherrschen einer guten Kommunikation je nach Gesprächspartner ist deshalb auch für PKA das A und O. Damit leisten sie einen erheblichen Beitrag zum positiven Image der Apotheke.

Der Referent zeigt Ihnen in diesem kurzweiligen und spannenden Seminar auf, wie Sie und Ihre Mitarbeiter Ihre eigene Wirkung am Telefon optimieren können. Dazu lernen Sie Kommunikationsmodelle

kennen oder auch, wie Sie gerade auch in schwierigen Gesprächen durch richtiges Zuhören und die richtigen Worte Ihr Gegenüber besänftigen und das Gespräch zu Ihren Gunsten leiten können.

Themenschwerpunkte:

- Eigene Wirkung am Telefon
- Kommunikation bei schwierigen Gesprächen
- Aktives Zuhören bei Kunden
- Das Gewinner-Gewinner-Modell
- Die neuesten Erkenntnisse aus der Hirnforschung
- Das INSIGHTS DISG Modell
- Zeitmanagement

Zielgruppe:

Apotheker/innen und Mitarbeiter/innen in Apotheken

Referent:

Stefan Zettl,
Beratung und Training

**Fortbildungspunkte bei der
Apothekerkammer Niedersachsen: 7**

Hannover

28.11.2018, 10.00 – 16.30 Uhr

Seminarräume des Landesapothekerverbandes
Niedersachsen e.V.

Rendsburger Str. 24, 30659 Hannover

Teilnahmegebühr

195,00 Euro (Mitglieder des LAV Nds.)

260,00 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-Lieferungsvertrages mit den Primärkassen.

Themenschwerpunkte:

Daten und Fakten – aktuelle Situation

- Medizinische Grundkenntnisse
- Elemente des Blutkreislaufs
- Antriebskräfte der venösen Zirkulation
- 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

Hannover

07.11.2018, 9.00 – 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

Fortbildungspunkte bei der Apothekerkammer Niedersachsen: 8

Hannover

20.11.2018, 9.00 – 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

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 des AOK Niedersachsen-Vertrages 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 Zertifizierungseminare“ teilgenommen haben muss.

Osnabrück

27.11.2018, 17.00 – 19.00 Uhr
Kath. Familien-Bildungsstätte
Große Rosenstraße 18, 49074 Osnabrück

Hannover

04.12.2018, 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 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.

Tagungsstätten

Braunschweig

Richard KEHR GmbH & Co. KG
Sudetenstraße 8
38114 Braunschweig

Göttingen

Feinbäckerei Thiele GmbH
Hennebergstraße 12
37077 Göttingen

Hannover

Seminarräume des
Landesapothekerverbandes
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.

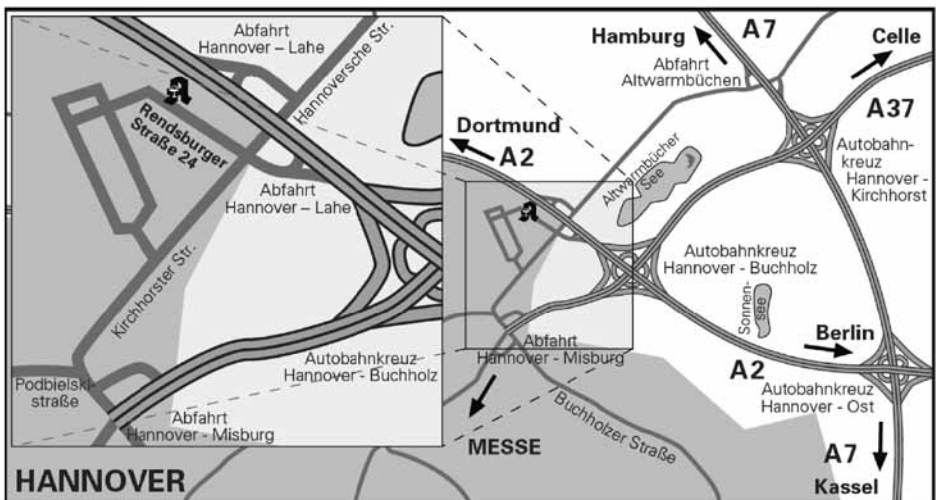
Autobahn aus Richtung Dortmund:

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

- 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.
- 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.
- 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.
- 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

- Die von uns in den veröffentlichten Seminarangeboten enthaltenen Preise verstehen sich zzgl. der jeweiligen gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Seminargebühren werden pro Teilnehmer erhoben.
- Gemeinsam mit der Annahme Ihres Antrages auf Abschluss eines Vertrages („Teilnahmebestätigung“) erhalten Sie eine gesonderte Rechnung.
- 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

- Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kann der Teilnehmer seine Anmeldung kostenfrei stornieren. Die WINA GmbH erstattet dann die volle Teilnahmegebühr.
- 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.

- Die Stornierung bedarf der Schriftform.
- 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

- 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.
- 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 Erfüllungsgewährten ebenfalls nach Maßgabe der vorstehenden Absätze.

§ 8 Gerichtsstand – Salvatorische Klausel

- Gerichtsstand für alle Streitigkeiten ist Hannover. Es gilt deutsches Recht.
- 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.

