

In einer Apotheke geht es nicht nur um die Abgabe von Medikamenten, sondern auch um effiziente Abläufe und hervorragende Kundenbetreuung. Ein gut strukturiertes Back Office ist entscheidend – und genau hier setzt dieses Seminar an.

PKA, PTA und kaufmännische Angestellte, die in einer Apotheke arbeiten möchten, profitieren besonders von dieser Weiterbildung, da sie wertvolles wirtschaftliches Wissen erlernen, das die Apotheke insgesamt erfolgreicher macht. Dazu zählen unter anderem Personen aus Berufen wie **Kaufleute im Einzelhandel, Bürokaufleute, Industriekaufleute oder Groß- und Außenhandelskaufleute**, die den Apothekenbetrieb wirtschaftlich unterstützen können.

- **Warenplatzierung und Category Management:**
Die Teilnehmenden lernen, wie sie Produkte effektiv platzieren, basierend auf dem Kundenverhalten, und so Umsatz und Kundenbindung steigern.
- **Einkaufsmanagement:**
Wichtige Kenntnisse zu Einkaufsstrategien, Preiskalkulationen und Gewinnmargen helfen dabei, die Apotheke im Wettbewerb besser zu positionieren.
- **Kommunikation:**
Optimierte Kommunikation im Team und mit der Apothekenleitung stärkt den gesamten Betrieb und verbessert den Kundenservice.

Am Ende der fünf Module wird eine schriftliche Prüfung durchgeführt.



Praxisnahe Weiterbildung
für PKA & PTA

PKA erweitern ihre Fähigkeiten im **Waren- und Einkaufsmanagement**, während **PTA** ihre Kommunikation und **Kundenbindungen** verbessern.

So tragen Sie direkt zur **Effizienz** und zum **Erfolg** der Apotheke bei.

Schwerpunkte

Warenplatzierung/Category Management

- ✓ Grundlagen der Warenplatzierung (Regeln und Checklisten)
- ✓ Einflussfaktoren der Apothekenwarenwirtschaft
- ✓ Category Management schafft Ordnung
- ✓ Berechnung der Regalproduktivität

Einkaufsmanagement

- ✓ Produktstrategie
- ✓ Direkteinkauf oder Großhandelseinkauf?
- ✓ Preiskalkulationen
- ✓ Rohertrag
- ✓ Welche Punkte sollten immer im Gespräch beim Direkteinkauf beachtet werden?

Kommunikation

- ✓ Grundkenntnisse
- ✓ Kommunikation im Team, mit der Apothekenleitung und den Kunden in der Offizin
- ✓ Sender-Empfänger-Modell
- ✓ Erarbeitung eines Gesprächsleitfadens im Umgang mit Firmenvertretern, Promotionskräften, etc.

Einkaufsmanagement

- ✓ Direkteinkauf oder Großhandelseinkauf?
- ✓ Preiskalkulationen
- ✓ Rohertrag
- ✓ Welche Punkte sollten immer im Gespräch beim Direkteinkauf beachtet werden?

Am Ende der fünf Module wird eine schriftliche Prüfung durchgeführt.

Um an der Prüfung teilnehmen zu können, ist der Besuch und die aktive Teilnahme aller sechs Module erforderlich.

Termine:

- Modul 1: **08.09.2025**, von 9 bis 13 Uhr
- Modul 2: **22.09.2025**, von 9 bis 13 Uhr
- Modul 3: **20.10.2025**, von 9 bis 13 Uhr
- Modul 4: **27.10.2025**, von 9 bis 13 Uhr
- Modul 5: **10.11.2025**, von 9 bis 13 Uhr
- Modul 6: **24.11.2025**
 - Prüfung: 24.11.2025, von 9 bis 10 Uhr
 - Modul 6: 24.11.2025, von 10 bis 13 Uhr

Fortbildungspunkte: 24 Punkte

Lehrgangsgebühr: 1.300,00€ inkl. Schulungsunterlagen, Prüfungsgebühr
Die WDA Akademie ist als Bildungseinrichtung von der MwSt. befreit.

Veranstaltungsart: Live-Online-Lehrgang

Prüfung: schriftliche Onlineprüfung

Buchen: <https://www.wda-akademie.de/seminare>

oder **QR Code scannen:**



WDA Akademie

Strahlenbergerstraße 112 | 63067 Offenbach | T 069/792005-19 | E-Mail: info@wda-akademie.de