

Die Apotheke aus der Sicht des LEH

- ein Seminar für angewandte Betriebswirtschaft und Ladenbeurteilung für Apotheker

Inhalte:

1. Perspektiven des Marktes
 - 1.1 Das klassische Wettbewerbsumfeld
 - 1.2 Die Marktsituation der deutschen Apotheken
2. Die Beurteilung des Ladens aus der Sicht des Standortsuchers
 - 2.1. Das Kennzahlenwesen
 - 2.2. Die wichtigsten Kennziffern und ihre Ermittlung bei fremden Läden
 - 2.3. Berechnungsmethoden zur näherungsweisen Ermittlung des Umsatzes
 - 2.4. Herausfinden der Schwachstellen
 - 2.5. Ermittlung des Stärkenprofils
 - 2.6. Die Beurteilung des Ladenlayouts
 - 2.7. Die Beurteilung des Kundenlaufkonzeptes
3. Die Rolle des Category Management im Handelsmarketing
 - 3.1 Instrumente des CM (Demand-side) (Flächenoptimierung, Sortimentsoptimierung, Regal-Optimierung, Platzierungsplanung etc) und die dazu nötigen Voraussetzungen
 - 3.1.1 Der optimale Standort der Warengruppe im Ladengrundriß
4. Die Praxis des Category-Management
 - 4.1 Sortimentsbildung in zwei typischen Sichtwahl-Sortimenten
 - 4.2 Theoretische und praktische Ansätze der Regal-Optimierung
5. Die Betriebswirtschaft der Apotheke
 - 5.1 Kosten und Leistungen bestimmen den Erfolg
 - 5.2 Die Deckungsbeitragsrechnung der Apotheke
 - 5.3 Die Break-even-Analyse des Apotheke nach Sortimentsgruppen
 - 5.4 Aufgaben und Fallstudien
5. Wie kann ich die Erkenntnisse in meiner Apotheke einsetzen?
7. Zusammenfassung und Ausblick

Dauer: 1 Tag