



EurimForum

Erfolg kann man lernen.

Manchen scheint es in die Wiege gelegt, anderen fällt die tägliche Kommunikation mit den Kunden weniger leicht. Die gute Nachricht: Verkaufsfördernde Kommunikation kann man lernen. Zum Beispiel bei einem EurimForum Seminar.

2010 bietet EurimPharm erstmals in Zusammenarbeit mit den Kommunikationstrainern von *argumenta* eine Seminarreihe in ganz Deutschland mit dem Schwerpunkt kompetente Patientenkommunikation und verkaufsfördernde Beratungsgespräche. Die Trainer Sigrid Salziger und Claus Gerhold sind selbst Apotheker und verfügen über langjährige Erfahrung auf diesem Gebiet. In den EurimForum Seminaren informiert das Team über Erfolgsfaktoren, aber auch über „Risiken und Nebenwirkungen“ im tagtäglichen Kundenkontakt.

Praktisch für die Praxis

In einem gut zweistündigen Vortrag bringen *argumenta* nicht nur praxisbezogenes Hintergrundwissen, sondern auch Beispiele aus dem Apothekenalltag. Der Fokus liegt dabei einerseits auf wichtigen Erfolgselementen und Regeln im Kundenkontakt, andererseits

auf Motivation und Überzeugungskraft. Dank zehn konkreter Praxistipps kann eine optimale Kundenkommunikation auf schnelle Weise erlernt und umgehend in den Alltag integriert werden. Ganz nach dem Seminarmotto „Erfolg kann man lernen“.

Kostenlose Fortbildung

Mit den akkreditierten EurimForum Seminaren – für die Teilnahme schreibt die Kammer bis zu drei Fortbildungspunkte gut – bietet EurimPharm Apothekern und ihren Mitarbeitern kostenlose Fortbildungsmöglichkeiten. Die seit Jahren erfolgreiche Seminarreihe ist Teil des EurimSmiles® Plus Partnerprogramms, von dem Apotheken in ganz Deutschland vielfältig profitieren. ●

Details und Anmeldungen zu den Seminaren kostenlos unter 0800/5000-250 oder auf www.eurimpharm.de



Es war sehr hilfreich, anhand konkreter Beispiele aus der Praxis Tipps für erfolgreiche Kundengespräche zu bekommen.

Mirjam Albrecht,
Wandel Apotheke



Die Veranstaltung hat mir sehr gut gefallen. Besonders die Regeln im Umgang mit dem Kunden helfen tagtäglich in der Beratung.

Fr. Wellmann,
Claudia Frontini,
St. Anna-Apotheke



„Eine gelungene Veranstaltung mit kleinen Rollenspielen und wertvollen Tipps für erfolgreiche Beratung und Kundenbindung“.

Dr. Marion Wühr-Romansky,
Engelhard Apotheke Bonn

EurimForum Seminare 2010

Die Termine.

- 26. Oktober 2010 in Stuttgart
Mercure Hotel Stuttgart City Center
- 27. Oktober 2010 in München
Seehaus im Englischen Garten
- 16. November 2010 in Leipzig
Seaside Park Hotel
- 17. November 2010 in Wolfsburg
Holiday Inn Wolfsburg City Center

Die Themen.

- Hintergrundwissen zur
gelungenen Kommunikation
- Erfolgselemente und Regeln
für den Kundenkontakt
- Überzeugungskraft und Motivation

Die Zielgruppen.

ApothekenleiterInnen, angestellte ApothekerInnen, Approbierte, PharmaingenieurInnen, ApothekenassistentInnen, PTA's, PKA's, ApothekenhelferInnen.

Die Referenten.

Sigrid Salziger und Claus Gerhold (*argumenta*) verfügen über langjährige Erfahrung als Kommunikationstrainer und Apotheker. Sie vermitteln ausschließlich praxisbezogenes Wissen und gelten als Trendsetter in puncto Seminar- und Präsentationsgestaltung.



Sigrid Salziger und Claus Gerhold
von *argumenta*.



GOOD NEWS:



Gratis POS-Paket
zum Tag der Apotheke