

СЕМИНАР «КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ АПТЕКОЙ
И АПТЕЧНОЙ СЕТЬЮ. УДАЛЁННОЕ УПРАВЛЕНИЕ АПТЕКОЙ»

Liso✓*skiyP.com*

Август 2014

СЕМИНАР «КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ АПТЕКОЙ И АПТЕЧНОЙ СЕТЬЮ. УДАЛЁННОЕ УПРАВЛЕНИЕ АПТЕКОЙ»

Наличие эффективной системы управления и развитая информационная система позволяют руководству аптечной сети удалённо управлять как отдельными процессами в аптеке, так и всей аптекой в целом. В ходе семинара будет представлено какие показатели необходимо фиксировать для того, чтобы с минимальными финансовыми и управленческими затратами удалённо управлять аптеками. Разумеется, в одной презентации будут представлены далеко не все инструменты, но будут предложены основные направления развития, которые руководители аптечных сетей смогут применить в ближайшей перспективе.

КРАТКИЙ ПЛАН СЕМИНАРА:

1. Аптека как экономическая система;
2. Аптека как совокупность бизнес процессов.
3. Что такое бизнес процесс, зачем дробить деятельность аптеки на отдельные процессы?
4. Как оценить эффективность функционирования отдельных бизнес процессов и всей аптеки в целом?
 - a. Основные показатели процесса формирования ассортимента;
 - b. Основные показатели, отражающие эффективность ценообразования;
 - c. Экспресс анализ дисконтной программы;
 - d. Как оценить работу фармацевта?
 - e. Как оценить работу заведующей аптекой?
5. Основные элементы, определяющие прибыльности аптечной сети;
6. Взаимосвязь показателей эффективности различных процессов между собой;

Организация удалённого управления аптекой:

7. Основные функции руководителя;
 - a. Почему необходимо планирование? Основные правила планирования;
 - b. Организация. Как правильно реализовать запланированные мероприятия?
 - c. Контрольные точки. Как осуществлять контроль функционирования аптеки с минимальными затратами?
8. Модель удалённого управления аптекой, аптечной сетью;
9. Функции заведующей аптекой при удалённом управлении аптекой.

10. Разработка модели сбалансированных основных показателей аптечной сети;
11. Кейсы.

ОБ АВТОРЕ

Павел Лисовский – Управляющий Партнёр «Проектирование систем управления», консультант по увеличению прибыльности аптечного бизнеса.

Окончил Санкт-Петербургскую химико-фармацевтическую академию и Санкт-Петербургский инженерно-экономический университет (факультет региональной экономики), кандидат экономических наук.

Павел Лисовский руководил более полусотней проектов по увеличению прибыльности компаний работающих в фармацевтической сфере (аптечных сетей, фарм-производителей, дистрибьюторов) в различных регионах России, Украины, Казахстана, Узбекистана, Беларуси; провёл более 500 тренингов, семинаров, презентаций, в которых приняли участие более десяти тысяч человек. Также у Павла Лисовского большой опыт сотрудничества с FMCG ритейлом.

СРЕДИ КЛИЕНТОВ, ТАКИЕ КОМПАНИИ КАК:

- **Фармпроизводители:** Novartis, Abbott, Egis, Gedeon Richter, Bella-tzmo, MSD, Takeda, Pfizer;
- **Фармдистрибьюторы:** Катрен, Oriola, Протек;
- **Исследовательские компании:** Synovate Comcon, DSM group, IMS Health;
- **Крупнейшие аптечные сети:** Вита (Поволжье), Ладушка, Казанские аптеки, Имплотия, Хабаровская Фармация, Лора Плюс (Краснодарский край), Ульяновская Фармация, Юмитекс (Башкирия), Uncia (Донецк), Витафарм (Поволжье), Домфарма, Петрофарм 2000 (Карелия), Уралнет, Бердская аптечная сеть, СП-Фарм, Архангельская Фармация, Вита-плюс (Ставропольский Край), МК-Компани, Валета (Екатеринбург), Сибирский Лекарь и многие другие.

В фармацевтическом бизнесе с 2004 года, автор или соавтор более 60 работ по актуальным вопросам развития аптечного рынка России, автор книги «14 глав об увеличении прибыльности аптечного бизнеса».

СТОИМОСТЬ И ФОРМАТ ТРЕНИНГА

Тренинг проводится в нескольких форматах:

1. **Без разработки решений:**
 - a. Однодневный тренинг в малой группе (до 10 участников) – **90.000** руб.;
 - b. Однодневный семинар (до 25 участников) – **99.000** руб.;
 - c. Однодневный семинар (до 50 участников) – **120.000** руб.;
2. **С разработкой решений:**

- а. Индивидуальный (до 3-х участников) — цена обсуждается при планировании тренинга;
- б. Практический тренинг с диагностикой бизнеса и выработкой решений – **200.000** руб.

Под **разработкой практического решения** подразумевается то, что в ходе тренинга участники разбиваются на группы и совместно с тренером решают кейсы по заранее подготовленным материалам (цифрам) аптечной(-ых) сети(-ей), т.е. слушатели «уносят» с тренинга не только знания об экономических технологиях, но и готовые решения для своих аптек.



Павел ЛISOVСКИЙ, к.э.н.

Член РАФМ

Проектирование систем управления.

Повышение прибыльности бизнеса.

тел. +79062268109

www: <http://LisovskiyP.com>

email: Pavel@LisovskiyP.com