

СЕМИНАР «ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНА-
ЛОМ В АПТЕЧНОЙ СЕТИ»

Liso✓*skiyP.com*

Август 2014

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В АПТЕЧНОЙ СЕТИ

Аптечный рынок один из наиболее сложных и вместе с тем динамичных розничных рынков в России. Это значит, что руководители аптек должны постоянно совершенствовать свои знания и опыт для того, чтобы выводить свои аптеки на еще более высокий уровень.

В этом курсе рассматриваются основные вопросы, которые необходимо решить при организации эффективной работы с персоналом в аптечной сети.

СИСТЕМНАЯ РАБОТА РУКОВОДИТЕЛЯ.

1. Системный взгляд на организацию бизнеса аптечной сети: задачи, формы управления, организационная структура.
2. Основные функции руководителя в аптеке: цикл управления
 - a. Почему необходимо планирование? Основные правила планирования.
 - b. Организация. Как правильно реализовывать планы?
 - c. Резервы эффективности руководителя. Делегирование.
 - d. Как осуществлять контроль с минимальными затратами? Контрольные точки.
 - e. Анализ и координация. Как и какие уроки надо извлекать? Как правильно вносить коррективы в принятые решения?
3. Оперативное управление
 - a. Доведение до персонала стратегии компании
 - b. Нужны ли регламенты для организации работы сотрудников аптеки?
 - c. Как организовать эффективную систему обучения? Что включать в обязательную программу?
 - d. Какой уровень контроля необходим для оптимальной работы сотрудника? KPI в аптеке, нужны ли они, если да, то какие и сколько?
 - e. Система наказаний зло или необходимость?
 - f. Построение системы обратной связи.
4. Правила принятия управленческого решения. Критерии правильного решения
5. Мотивация персонала
 - a. Мотивирующие и демотивирующие факторы для сотрудника и руководителя
 - b. Теоретические основы построения мотивационной схемы. Поддерживающие мотивационные факторы
 - c. Роль руководителя в мотивации сотрудников. Какой самый главный мотивационный фактор?
 - i. Доведение до персонала стратегии компании.
 - ii. Нужны ли регламенты для организации рабочего процесса сотрудников аптеки?
 - iii. Как организовать эффективную систему обучения? Что включать в обязательную программу?
 - iv. Какой уровень контроля необходим для оптимальной работы сотрудника?
 - v. Построение системы обратной связи
 - vi. Организация рабочего места руководителя аптекой, первостольника
 - vii. Организация мест отдыха
 - d. Требования к построению системы мотивации
 - e. Принципы мотивации персонала
 - f. Способы нематериальной мотивации персонала

6. Оценка персонала. KPI в аптеке, нужны ли они, если нужны то какие и сколько?
- Система наказаний зло или необходимость?
 - Цели и этапы оценки персонала
 - Основные методы оценки
 - Использование результатов оценки

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. Однодневный тренинг в малой группе (до 10 участников) – **90.000** руб.;
2. Однодневный семинар (до 25 участников) – **99.000** руб.;



Павел ЛISOVСКИЙ, к.э.н.

Член РАФМ

Проектирование систем управления.

Повышение прибыльности бизнеса.

тел. +79062268109

www: <http://LisovskiyP.com>

email: Pavel@LisovskiyP.com