

ТРЕНИНГ «УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ АПТЕЧНОГО БИЗНЕСА»

Liso✓skiyP.com

Июль 2014

ПРЕЗЕНТАЦИОННЫЙ ТРЕНИНГ «УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТИ АПТЕЧНОГО БИЗНЕСА»

В ходе семинара будет представлено, как выявляя неэффективные модели и воздействуя на основные бизнес-процессы можно увеличить прибыльность функционирования аптечной сети. На семинаре будет представлена чёткая взаимосвязь между всеми процессами, и рассмотрена логика разработки программы действий, которая позволит использовать имеющиеся у аптечной сети точки роста. Разумеется, в ходе семинара будут представлены далеко не все инструменты, но будут предложены те методики, которые руководители и сотрудники аптечных сетей смогут сразу внедрить или применить в ближайшей перспективе.

КРАТКИЙ ПЛАН СЕМИНАРА:

1. Организационные особенности управления аптечным бизнесом;
2. Аптечная сеть как экономическая система;
 - a. Факторы, снижающие эффективность управления аптечным бизнесом;
 - b. Ограничивающие убеждения руководителей и сотрудников:
 - i. Особенности конкуренция на аптечном рынке России;
 - ii. Какие факторы являются ключевыми при выборе аптеки покупателем? Насколько важна цена на препарат?
 - iii. Как скидки влияют на лояльность клиентов и рентабельность аптек?
 - iv. Какое количество покупателей необходимо аптеке. Нужен ли аптеке каждый клиент?
 - v. Кто формирует ассортимент: спрос, клиент, сотрудник?
 - c. Как правильно определить эффективность системы (аптечной сети)?
3. Принципы FMCG продаж для аптечного сегмента. Что общего и в чём различия?
 - a. Какие факторы привлечения и удержания покупателей являются общими для супермаркетов и аптечных сетей, в чём особенность аптечного бизнеса по привлечению покупателей в аптеки?
 - b. Базовые принципы формирования ассортимента в продуктовом ритейле. Какие принципы можно использовать и в аптечных сетях?
 - c. Алгоритм ценообразования;
 - d. Модель оптимального уровня сервиса, предоставляемого клиенту;
4. Общие экономические положения, обеспечивающие лёгкую продажу в аптеках:

- a. Понятие экономической власти и способы её увеличения;
 - b. Понятие конкурентного преимущества. Кейс: какие из ваших отличий являются конкурентным преимуществом?
5. Эффективная организация аптечного бизнеса:
- a. Основы организации процесса формирования ассортимента в аптечных сетях:
 - i. Логика дифференцированного подхода к управлению ассортиментом
 - ii. Понятия терапевтических групп. Что в действительности является категорийным менеджментом в аптечной сети;
 - iii. Принципы работы с терапевтическими категориями. Экономические аспекты;
 - iv. Логика определения ядра ассортимента в аптечной сети;
 - v. Понятие экономических групп: разделение ассортимента на товары ядра ассортимента (ЯА), маркеры, обычные товары, периферию и неликвидные товары и т.д.
 - vi. Способы активного перемещения товаров между экономическими группами для увеличения прибыльности ассортимента;
 - vii. Стандартизация процесса формирования ассортимента;
 - b. Разработка модели эффективного ценообразования в аптечной сети:
 - i. Основные ошибки, допускаемые при ценообразовании;
 - ii. Основы «автоматического» ценообразования;
 - iii. Логика определения маркерных товаров;
 - iv. Основные показатели, отражающие эффективность ценообразования;
 - v. Методики измерения и анализа динамики продаж в зависимости от изменения цен;
 - vi. Принцип ценообразования «биржевая торговля»
 - vii. Способы ценообразования.
 - viii. Разработка автоматической системы ценообразования и переоценки товаров для увеличения прибыльности продаж
6. Связь процессов ценообразования и формирования ассортимента. Как сформировать ассортимент, обеспечивающий аптеке максимальный доход? Какие необходимо контролировать показатели?
7. Основы построения эффективной системы управления персоналом.
- a. Экспресс анализ компетенций заведующих аптеками;

- в. Экспресс анализ работы фармацевтов;
- 8. Модель системы отчётности в аптечной сети;
 - а. Оценка персонала. Какие KPI нужны в аптеке?
- 9. Разработка системы мотивация и оплаты труда персонала;
- 10. Экспресс анализ ПО аптечной сети;
- 11. Логика эффективного обслуживания покупателей. Основные ошибки, допускаемые при создании стандарта обслуживания.

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:

- a. Индивидуальный (до 3-х участников) — цена обсуждается при планировании тренинга;
- b. Двухдневный тренинг в малой группе (до 10 участников) – **140.000** руб.;
- c. Двухдневный практический семинар (до 25 участников) – **160.000** руб.;
- d. Практический двухдневный семинар с аттестацией и выдачей сертификатов – **180.000** руб.
- e. Практический тренинг с диагностикой бизнеса и выработкой решений – **200.000** руб.
- f. Двухдневный **директорский** курс с диагностикой бизнеса, разработкой решений, составлением план внедрения технологий: **250.000** 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.

Управляющий Партнёр "Проектирование систем управления".

Консультант по увеличению прибыльности бизнеса.

Действительный участник РАФМ

тел. +79062268109

www: <http://LisovskiyP.com>

email: Pavel@LisovskiyP.com