

Universitätskurs

Parapharmazeutischer Vertrieb



Universitätskurs

Parapharmazeutischer Vertrieb

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Wochen
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Internetzugang: www.techtitute.com/de/pharmazie/universitatskurs/parapharmazeutischer-vertrieb

Index

01

Präsentation

Seite 4

02

Ziele

Seite 8

03

Kursleitung

Seite 12

04

Struktur und Inhalt

Seite 16

05

Methodik

Seite 20

06

Qualifizierung

Seite 28

01

Präsentation

Die digitale Transformation der Parapharmazie und der mit dem Vertrieb der Produkte verbundenen Logistik ermöglicht es, die Lieferkette der Produkte zu verbessern und den Kunden eine höhere Qualität zu bieten. Um in diesem Sektor erfolgreich zu sein, ist eine gründliche und aktuelle Kenntnis der Lieferanten und der effizientesten Strategien für ein optimales Bestandsmanagement erforderlich. Um die Aktualisierung in diesem Bereich zu fördern, hat TECH diese Fortbildung entwickelt, die sich an Pharmaexperten richtet, die ein besonderes Interesse daran haben, ihre Kenntnisse mit Hilfe von Inhalten auf den neuesten Stand zu bringen, die von Fachleuten mit langjähriger Erfahrung in diesem Sektor erarbeitet wurden. Das Ganze wird durch zahlreiche Lehrmaterialien ergänzt, die rund um die Uhr über jedes elektronische Gerät mit Internetanschluss zugänglich sind.



“

Holen Sie das Beste aus Ihrer Parapharmazie heraus, dank dieses 100%igen Online-Universitätskurses"

Von der Anwendung innovativer Lösungen für die automatisierte Verwaltung der Produkte bis hin zum Einsatz digitaler Geräte für die Bestandskontrolle oder das Bestellwesen - sie stellen die Weichen für ein gutes Management der Apotheke von heute.

Die neuen Technologien haben zweifellos einen Einfluss auf die Prozesse der Kundenbetreuung, aber auch auf alle Elemente, die mit einem guten Vertrieb zusammenhängen, so dass es für die Apotheker unerlässlich ist, die neuesten Strategien zu kennen, die zur Optimierung der Verwaltung der Ressourcen und zur Verbesserung der Qualität der Versorgung eingesetzt werden. Aus diesem Grund wurde der Universitätskurs in Parapharmazeutischer Vertrieb von hervorragenden Fachleuten entwickelt, die bereits eine berufliche Laufbahn in diesem Sektor absolviert haben.

Es handelt sich um ein intensives Programm von 150 Unterrichtsstunden, das den Studenten ein Update über den parapharmazeutischen Markt, die effektivsten Methoden der Lagerhaltung, die Produktqualität auf der Grundlage regulatorischer Kriterien und den aktiven oder beratenden Verkauf vermittelt. All dies ist in einem fortgeschrittenen Lehrplan zusammengefasst, der durch Videozusammenfassungen, vertiefende Videos, Fachliteratur und Fallstudien ergänzt wird.

Darüber hinaus ermöglicht das von TECH in allen Studiengängen eingesetzte Relearning-System den Studenten, die wichtigsten Konzepte des Programms zu festigen und so die bei anderen Methoden häufig auftretenden Lernpausen zu verkürzen.

Ein 100%iger Online-Universitätskurs, keine festen Unterrichtszeiten und eine größere Freiheit bei der Selbstverwaltung des Studiums machen den Unterschied aus. Darüber hinaus können die Studenten den Lehrplan dieser akademischen Option überall und jederzeit abrufen. Sie benötigen lediglich ein digitales Gerät mit Internetzugang, um jederzeit auf die Inhalte zugreifen zu können. Eine ideale Option, um die anspruchsvollsten Aufgaben mit einer qualitativ hochwertigen Weiterbildung zu verbinden.

Dieser **Universitätskurs in Parapharmazeutischer Vertrieb** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt. Seine herausragendsten Merkmale sind:

- ◆ Die Entwicklung von Fallstudien, die von Experten der Pharmazie präsentiert werden
- ◆ Der anschauliche, schematische und äußerst praxisnahe Inhalt vermittelt alle für die berufliche Praxis unverzichtbaren wissenschaftlichen und praktischen Informationen
- ◆ Praktische Übungen, bei denen der Selbstbewertungsprozess zur Verbesserung des Lernens genutzt werden kann
- ◆ Sein besonderer Schwerpunkt liegt auf innovativen Methoden
- ◆ Theoretische Vorträge, Fragen an den Experten, Diskussionsforen zu kontroversen Themen und individuelle Reflexionsarbeit
- ◆ Die Verfügbarkeit des Zugangs zu Inhalten von jedem festen oder tragbaren Gerät mit Internetanschluss



Nehmen Sie an einem effektiven 150-stündigen Auffrischkurs über parapharmazeutischen Vertrieb teil und lernen Sie die neuesten Entwicklungen in diesem Sektor kennen"

“

Im Rahmen dieser Fortbildung erhalten Sie eine eingehende Analyse des aktuellen Marktes für Schönheits- und Körperpflegeprodukte, die in Parapharmazien verkauft werden“

Das Dozententeam des Programms besteht aus Experten des Sektors, die ihre Berufserfahrung in diese Fortbildung einbringen, sowie aus renommierten Fachleuten von führenden Unternehmen und angesehenen Universitäten.

Die multimedialen Inhalte, die mit der neuesten Bildungstechnologie entwickelt wurden, werden der Fachkraft ein situiertes und kontextbezogenes Lernen ermöglichen, d. h. eine simulierte Umgebung, die eine immersive Fortbildung bietet, die auf die Ausführung von realen Situationen ausgerichtet ist.

Das Konzept dieses Programms konzentriert sich auf problemorientiertes Lernen, bei dem die Fachkraft versuchen muss, die verschiedenen Situationen aus der beruflichen Praxis zu lösen, die während des gesamten Studiengangs gestellt werden. Zu diesem Zweck wird sie von einem innovativen interaktiven Videosystem unterstützt, das von renommierten Experten entwickelt wurde.

Eine akademische Option, die es Ihnen ermöglicht, Ihre täglichen Verpflichtungen mit einem hochmodernen Abschluss zu verbinden.

Verbessern Sie mit diesem Programm Ihre Fähigkeiten in der Lagerverwaltung in der Parapharmazie.



02 Ziele

TECH hat ein 6-wöchiges Programm entwickelt, das die neuesten Kenntnisse über den parapharmazeutischen Vertrieb zusammenfasst. In dieser Zeit erhält der Student die wichtigsten und grundlegendsten Informationen, um Maßnahmen zur Verbesserung seiner Managementfähigkeiten in diesem Sektor, zur Einführung von IKT im Lager der Parapharmazie oder zur Verbesserung seiner Fähigkeiten zur Herstellung von Qualitätsprodukten zu fördern.



“

Erreichen Sie Ihr Ziel, Ihr Wissen über den parapharmazeutischen Vertrieb mit Hilfe der leistungsfähigsten didaktischen Hilfsmittel zu aktualisieren"



Allgemeine Ziele

- ◆ Vertiefen der Kenntnisse im Bereich Parapharmazie-Management
- ◆ Verbessern der Kompetenzen für die Einrichtung und Verwaltung einer Online-Parapharmazie
- ◆ Steigern der Leistung des Parapharmaziegeschäfts
- ◆ Analysieren der wirksamsten Marketingstrategien in diesem Sektor
- ◆ Einbeziehen der neuesten technologischen Innovationen für die Inbetriebnahme oder die Anpassung von Parapharmazie-Projekten
- ◆ Berücksichtigen aller Arten von Produkten, die über Parapharmazie vertrieben werden
- ◆ Eintauchen in den parapharmazeutischen Markt
- ◆ Durchführen der Analyse und digitalen Positionierung einer Parapharmazie





Spezifische Ziele

- ◆ Untersuchen des aktuellen Stands der Technik beim Vertrieb von parapharmazeutischen Produkten
- ◆ Vertiefen der Kenntnisse über die wichtigsten Akteure in der Vertriebskette
- ◆ Vertiefen in den parapharmazeutischen Markt und die Analyse der Produktnachfrage
- ◆ Erarbeiten der wesentlichen Empfehlungen für den Betrieb einer Parapharmazie



Mit dieser akademischen Option sind Sie auf dem neuesten Stand der innovativsten Technologie im parapharmazeutischen Vertrieb"

03

Kursleitung

TECH hat zweifellos die menschlichen Qualitäten und die ausgezeichnete berufliche Erfahrung im pharmazeutischen Bereich des Dozententeams, das diesen Universitätsabschluss unterrichtet, berücksichtigt. Auf diese Weise wird der Student ein Programm absolvieren, das von Fachleuten unterrichtet wird, die die Besonderheiten des Vertriebs von parapharmazeutischen Produkten und die wirksamsten Maßnahmen zur Maximierung der Rentabilität der Verwaltung dieses wachsenden Geschäftsbereichs kennen.



“

Holen Sie sich zahlreiche Empfehlungen zur Optimierung des Managements einer Parapharmazie von echten Experten in diesem Sektor"

Leitung



Herr Álvarez de la Gala Pasquín, Ricardo

- CEO von Farmalínea Healthcare
- Hauptgeschäftsführer in der Abteilung Marketing und Geschäftsentwicklung von GNB Farma
- Gruppen-Produktmanager Kapital Pharma/Pharma OTC
- Account Direktor mehrerer auf den Pharmasektor spezialisierter Werbeagenturen
- Hochschulabschluss in Pharmazie an der Universität Complutense von Madrid



04

Struktur und Inhalt

Der Lehrplan dieses Universitätskurses wurde von Fachleuten mit langjähriger Erfahrung im pharmazeutischen und parapharmazeutischen Sektor entwickelt. Dadurch erhalten die Studenten Zugang zu Inhalten, die die genauesten und aktuellsten Informationen über den Vertrieb in dieser Branche sowie die effektivsten Maßnahmen und Strategien für ein optimales Management und die Lieferung von Qualitätsprodukten mit allen Sicherheitsgarantien an die Kunden bieten.



“

Zur Erweiterung des fortgeschrittenen Lehrplans dieses Universitätskurses steht zahlreiches zusätzliches didaktisches Material zur Verfügung“

Modul 1. Parapharmazeutischer Vertrieb

- 1.1. Innovative Technologie für den parapharmazeutischen Vertrieb
- 1.2. Logistik
 - 1.2.1. Vorbereitung der Bestellung
 - 1.2.2. Lieferung der Bestellung
 - 1.2.3. Lieferscheine und Rechnungen
 - 1.2.4. Bewährte Verfahren
- 1.3. Vertriebskette für Parapharmazieprodukte
 - 1.3.1. Vertriebsakteure; Wer sie sind
 - 1.3.2. Was ist ein Großhändler
 - 1.3.3. Was ist ein Vertriebshändler
 - 1.3.4. Was ist eine Einkaufsgemeinschaft
 - 1.3.5. Parapharmazie als Endverkaufsstelle für den Kunden
- 1.4. IKT-Management des Parapharmazie-Lagers
 - 1.4.1. Was ist die Parapharmazie-Lager
 - 1.4.2. Verwaltung der Aufträge und Versorgung
 - 1.4.3. Eingang oder Überführung von Waren
 - 1.4.4. Lagerung und Platzierung der Produkte
- 1.5. Parapharmazeutischer Markt
 - 1.5.1. Darstellung und Definition des Marktes in Zahlen
 - 1.5.2. Der Binnenmarkt
 - 1.5.3. Analyse der Nachfrage: Verwendung von Schönheits- und Körperpflegeprodukten
Kaufverhalten der Verbraucher
 - 1.5.4. Struktur des Marktes
- 1.6. Verwaltung der Bestände
 - 1.6.1. Optimale Lagerverwaltung in Parapharmazie
 - 1.6.2. Das optimale Inventar der Parapharmazie basiert auf der Analyse von 10 Variablen
 - 1.6.3. Umschlagshäufigkeit und optimale Lagerverwaltung in der Parapharmazie
 - 1.6.4. Schlussfolgerungen





- 1.7. Parapharmazie-Bestellarten
 - 1.7.1. Auftragsverwaltung in der Parapharmazie
 - 1.7.2. Welche Arten von Bestellungen gibt es in einer Parapharmazie
 - 1.7.3. Wie werden Bestellungen aufgegeben?
 - 1.7.4. Andere Optionen
- 1.8. Qualität der Parapharmazie-Produkte
 - 1.8.1. Kennzeichnung der Produkte
 - 1.8.2. Nationaler Kodex für parapharmazeutische Produkte als Qualitätssicherung
 - 1.8.3. Qualitätsimage der Parapharmazie-Produkte
 - 1.8.4. Parapharmazie als Vertriebskanal sichert die Qualität der Produkte
- 1.9. Endkunde
 - 1.9.1. Aktiver Verkauf
 - 1.9.2. Empfehlungen für den Übergang vom aktiven Verkauf zur Verkaufsberatung
 - 1.9.3. Kenntnisse über den Kunden
 - 1.9.4. Der Endkunde
- 1.10. Schlüssel zum Parapharmazie-Management
 - 1.10.1. Tipps für die Optimierung der Verwaltung von Parapharmazien
 - 1.10.2. Verwaltungsbereiche der Parapharmazie
 - 1.10.3. Thomas-Schiene
 - 1.10.4. Schlussfolgerungen

“ *Wenden Sie die aktuellsten und erfolgreichsten Strategien an, um vom aktiven Verkauf zur Verkaufsberatung in der Parapharmazie überzugehen*”

05

Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: **das Relearning**.

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem **New England Journal of Medicine** als eines der effektivsten angesehen.





Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen hinter sich lässt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"

Bei TECH verwenden wir die Fallmethode

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Während des gesamten Programms werden die Studenten mit mehreren simulierten klinischen Fällen konfrontiert, die auf realen Patienten basieren und in denen sie Untersuchungen durchführen, Hypothesen aufstellen und schließlich die Situation lösen müssen. Es gibt zahlreiche wissenschaftliche Belege für die Wirksamkeit der Methode. Die Pharmazeuten lernen mit der Zeit besser, schneller und nachhaltiger.

Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die an den Grundlagen der traditionellen Universitäten auf der ganzen Welt rüttelt.



Nach Dr. Gervas ist der klinische Fall die kommentierte Darstellung eines Patienten oder einer Gruppe von Patienten, die zu einem "Fall" wird, einem Beispiel oder Modell, das eine besondere klinische Komponente veranschaulicht, sei es wegen seiner Lehrkraft oder wegen seiner Einzigartigkeit oder Seltenheit. Es ist wichtig, dass der Fall auf dem aktuellen Berufsleben basiert und versucht, die tatsächlichen Bedingungen in der Berufspraxis des Pharmazeuten nachzustellen.

“

Wussten Sie, dass diese Methode im Jahr 1912 in Harvard, für Jurastudenten entwickelt wurde? Die Fallmethode bestand darin, ihnen reale komplexe Situationen zu präsentieren, in denen sie Entscheidungen treffen und begründen mussten, wie sie diese lösen könnten. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard etabliert“

Die Wirksamkeit der Methode wird durch vier Schlüsselergebnisse belegt:

1. Pharmazeuten, die diese Methode anwenden, nehmen nicht nur Konzepte auf, sondern entwickeln auch ihre geistigen Fähigkeiten durch Übungen, die die Bewertung realer Situationen und die Anwendung von Wissen beinhalten.
2. Das Lernen basiert auf praktischen Fähigkeiten, die es den Studenten ermöglichen, sich besser in die reale Welt zu integrieren.
3. Eine einfachere und effizientere Aufnahme von Ideen und Konzepten wird durch die Verwendung von Situationen erreicht, die aus der Realität entstanden sind.
4. Das Gefühl der Effizienz der investierten Anstrengung wird zu einem sehr wichtigen Anreiz für die Studenten, was sich in einem größeren Interesse am Lernen und einer Steigerung der Zeit, die für die Arbeit am Kurs aufgewendet wird, niederschlägt.



Relearning Methodology

TECH kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion 8 verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.

Der Pharmazeut lernt durch reale Fälle und die Lösung komplexer Situationen in simulierten Lernumgebungen. Diese Simulationen werden mit modernster Software entwickelt, die ein immersives Lernen ermöglicht.



Die Relearning-Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, hat es geschafft, die Gesamtzufriedenheit der Fachleute, die ihr Studium abgeschlossen haben, im Hinblick auf die Qualitätsindikatoren der besten spanischsprachigen Online-Universität (Columbia University) zu verbessern.

Mit dieser Methode wurden mehr als 115.000 Pharmazeuten mit beispiellosem Erfolg in allen klinischen Fachbereichen fortgebildet, unabhängig von der praktischen Belastung. Diese pädagogische Methodik wurde in einem sehr anspruchsvollen Umfeld entwickelt, mit einer Studentenschaft mit einem hohen sozioökonomischen Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.

In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher wird jedes dieser Elemente konzentrisch kombiniert.

Die Gesamtnote des TECH-Lernsystems beträgt 8,01 und entspricht den höchsten internationalen Standards.



Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachleute aufbereitet sind:



Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den pharmazeutischen Fachkräften, die den Kurs leiten werden, speziell für diesen Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist..

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die Online-Arbeitsmethode von TECH zu schaffen. All dies mit den neuesten Techniken, die in jedem einzelnen der Materialien, die dem Studenten zur Verfügung gestellt werden, qualitativ hochwertige Elemente bieten.



Techniken und Verfahren auf Video

TECH bringt dem Studenten die neuesten Techniken, die neuesten pädagogischen Fortschritte und die aktuellsten Verfahren der pharmazeutischen Versorgung näher. All dies in der ersten Person, mit äußerster Präzision, erklärt und detailliert, um zur Assimilation und zum Verständnis beizutragen. Und das Beste ist, dass Sie sie so oft anschauen können, wie Sie wollen.



Interaktive Zusammenfassungen

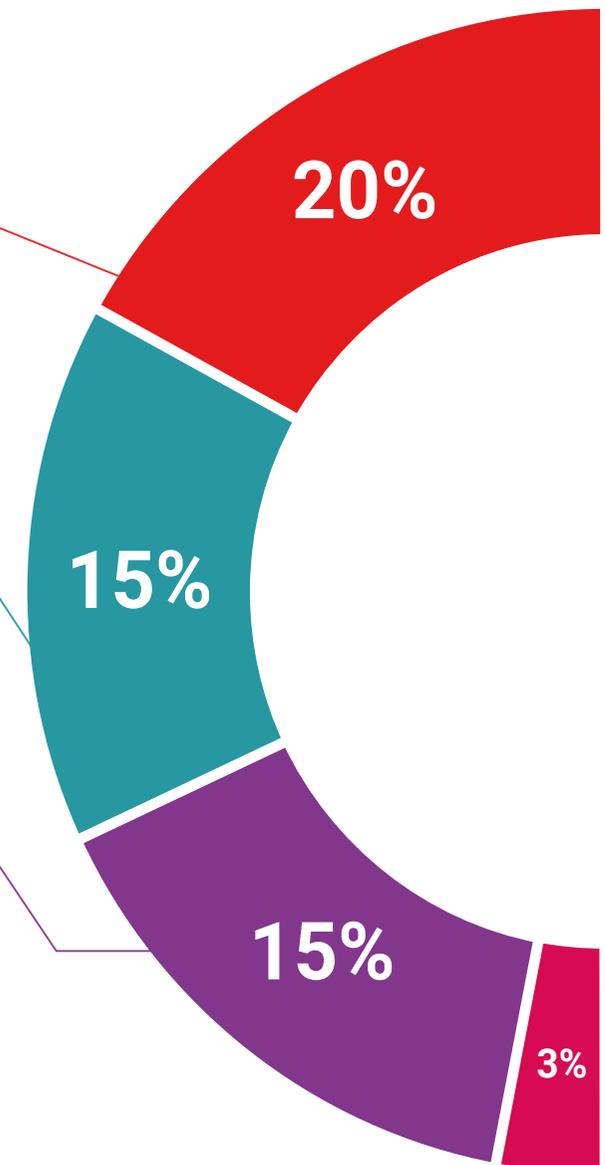
Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

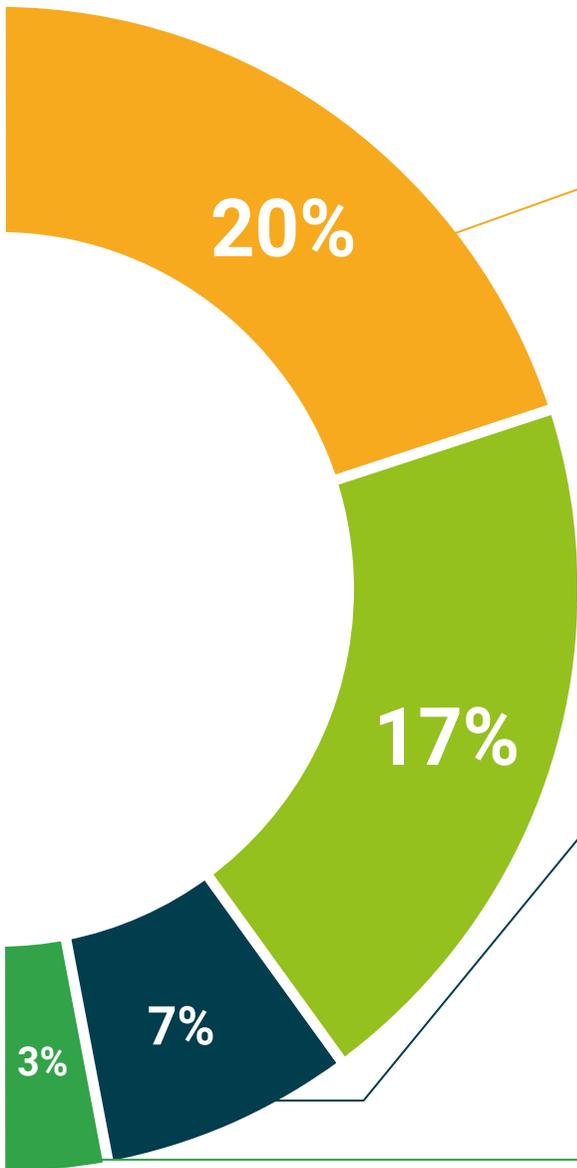
Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "Europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u. a. In der virtuellen Bibliothek von TECH hat der Student Zugang zu allem, was er für seine Fortbildung benötigt.





Von Experten entwickelte und geleitete Fallstudien

Effektives Lernen muss notwendigerweise kontextabhängig sein. Deshalb stellen wir Ihnen reale Fallbeispiele vor, in denen der Experte Sie durch die Entwicklung der Aufmerksamkeit und die Lösung der verschiedenen Situationen führt: ein klarer und direkter Weg, um ein Höchstmaß an Verständnis zu erreichen.



Testing & Retesting

Die Kenntnisse des Studenten werden während des gesamten Programms regelmäßig durch Bewertungs- und Selbsteinschätzungsaktivitäten und -übungen beurteilt und neu bewertet, so dass der Student überprüfen kann, wie er seine Ziele erreicht.



Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt. Das sogenannte Learning from an Expert festigt das Wissen und das Gedächtnis und schafft Vertrauen für zukünftige schwierige Entscheidungen.



Kurzanleitungen zum Vorgehen

TECH bietet die wichtigsten Inhalte des Kurses in Form von Arbeitsblättern oder Kurzanleitungen an. Ein synthetischer, praktischer und effektiver Weg, um dem Studenten zu helfen, in seinem Lernen voranzukommen.



06

Qualifizierung

Der Universitätskurs in Parapharmazeutischer Vertrieb garantiert neben der präzisesten und aktuellsten Fortbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.



“

*Schließen Sie dieses Programm erfolgreich ab
und erhalten Sie Ihren Universitätsabschluss
ohne lästige Reisen oder Formalitäten"*

Dieser **Universitätskurs in Parapharmazeutischer Vertrieb** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologischen Universität**.

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Universitätskurs in Parapharmazeutischer Vertrieb**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **150 Std.**



*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.

zukunft

gesundheit vertrauen menschen
erziehung information tutoeren
garantie akkreditierung unterricht
institutionen technologie lernen
gemeinschaft verpflichtung
persönliche betreuung innovation
wissen gegenwart qualität
online-Ausbildung
entwicklung institut
virtuelles Klassenzimmer

tech technologische
universität

Universitätskurs

Parapharmazeutischer Vertrieb

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Wochen
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Universitätskurs

Parapharmazeutischer Vertrieb

