

FAX ANMELDUNG

0208 - 6 99 63 33 oder per E-mail unter info@heitfeld.de

11. APOTHEKEN-STRATEGIE-WIRTSCHAFTSFORUM 2004
vom 10. - 11. Juni 2004 im TZU Technologiezentrum in Oberhausen

Hiermit melde ich mich verbindlich zum 11. Apotheken-Strategie-Wirtschaftsforum in Oberhausen an. Den Teilnahmebeitrag von EUR 750,- zzgl. 16 % MwSt. für beide Tage, überweise ich nach Erhalt der Rechnung (Bestätigung wird unmittelbar nach Anmeldung versandt).

Apotheke

1. Teilnehmer: Vorname, Name

2. Teilnehmer: Vorname, Name

3. Teilnehmer: Vorname, Name

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

Ein Hotelverzeichnis erhalten Sie zusammen mit der Teilnahmebestätigung.

Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, bitten wir um frühzeitige Anmeldung.

Datum / Stempel / Unterschrift:

Deutschlands Premium-Forum
in Oberhausen

EINLADUNG

zum

11.

APOTHEKEN-STRATEGIE- WIRTSCHAFTSFORUM

für

Gesundheitsökonomie

„Die Erfolgsmacher“

- IN GUTEN ZEITEN GEHT ES ALLEN GUT,
IN SCHLECHTEN ZEITEN NUR DEN BESTEN -

Von **Donnerstag, 10. Juni 2004** (Fronleichnam) bis **Freitag, 11. Juni 2004**
im TZU Technologiezentrum Oberhausen, Essener Straße 3, 46047 Oberhausen

WIRTSCHAFTSFORUM DER ARBEIT FÜR NEUES WISSEN UND NEUE ERFOLGE

Wachstum - Wohlstand - Jobs - Lebensqualität - Zukunft -
Aufschwung in weiter Ferne.
Ein Drittel der Apotheken vor dem Aus - richtige Positionierung
lebenswichtig - der Kampf im Wettbewerb wird knallhart.

09.00 Uhr

Begrüßung und Einleitung



09.15 Uhr - 10.00 Uhr
(einschl. Diskussion)

Apothekerin Karin Wahl / Stuttgart
Mitglied im Vorstand der Bundesapothekerkammer · Vorsitzende des Fördervereins Pharmazie e.V. · Erste Vorsitzende Deutscher Pharmazeutinnen Verband
▶ **Wie kann es weitergehen? Ein mögliches, tragfähiges Zukunftskonzept für die öffentliche Apotheke!**

10.00 Uhr - 10.15 Uhr

Denk- und Kaffeepause ☕



10.15 Uhr - 11.15 Uhr
(einschl. Diskussion)

Apotheker Dr. Peter Froese / Rendsburg
Verbandsvorsitzender Apotheker Verein Schleswig-Holstein e.V.
Der beste und profundeste Spitzenreferent in Deutschland zu diesem ganz wichtigen Thema.
▶ **Neue Versorgungsformen der Apotheke in Zukunft.**

11.15 Uhr - 11.30 Uhr

Denk- und Kaffeepause ☕



11.30 Uhr - 12.30 Uhr
(einschl. Diskussion)

Prof. Dr. rer. pol. Gerhard F. Riegel / Augsburg
Institut für Management im Gesundheitsdienst,
Trendsetter des Apotheken-Management / Marketing
▶ **Kundenorientierte Mobilmachung der Apotheke. Strategien für den Weg der Apotheke zum Center of Excellence im Gesundheitsmarkt.**

12.30 Uhr - 13.30 Uhr

Mittagessen im kleinen Saal und Foyer ✂



13.30 Uhr - 14.45 Uhr
(einschl. Diskussion)

Hermann Scherer / Stuttgart
Hermann Scherer ist Autor und renommierter Herausgeber von über 10 Marketing - Fachbüchern, die in mehreren Sprachen übersetzt wurden. Er ist anerkannter, renommierter Wirtschaftsberater, Dozent für Marketing, Vertriebsmanagement und Verhandlungstechniken.
▶ **„Sie sind gut und keiner weiß es? - So lernt der Apothekenmarkt Sie kennen“.**

14.45 Uhr - 15.00 Uhr

Denk- und Kaffeepause ☕



15.00 Uhr - 16.00 Uhr
(einschl. Diskussion)

Dr. Andreas Kaapke / Köln
Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung an der Universität Köln,
Forschungsschwerpunkte: Strategisches Marketing, Management für Nonprofit-Organisationen, Kommunikationspolitik, Kundenzufriedenheitsmessungen
▶ **Die neue Gesundheits-Erlebnis-Apotheke im Arzneimittel- und Gesundheitsmarkt: ALDI und Lidl lassen grüßen - ist das die Zukunft? „Geiz ist geil“, das geht vorbei! Die Zukunft sieht anders aus. Preispolitik - Vermarktungskonzept - Einkauf. Freiheiten bei OTC-Preisen erfolgreich gestalten?**

16.00 Uhr - 16.15 Uhr

Denk- und Kaffeepause ☕



16.15 Uhr - 17.30 Uhr
(einschl. Diskussion)

Edgar K. Geffroy / Düsseldorf („Der Vordenker“)
Er gilt als einer der führenden deutschsprachigen Business-Experten und Wirtschaftsreferenten in Europa. Wie hilft Beziehungsmanagement? Ist die Apotheke zu optimieren? Der zufriedene Kunde ist der Schlüssel zu mehr Umsatz und nachhaltigem Erfolg. Dazu braucht man Initiative, Mut und Strategie. Die Wandlungsfähigkeit der zukünftigen Apotheke hängt entscheidend von dessen Mitarbeitern ab. Diese gilt es zu begeistern, um gemeinsam Neues zu schaffen.
▶ **Die Kundenbeziehung als Erfolgsfaktor! Wer begeistern und überzeugen kann, schafft neue Wege in der Apotheke - denn „keiner gewinnt alleine“.**

17.30 Uhr - 17.45 Uhr

Denk- und Kaffeepause ☕



17.45 Uhr - 19.00 Uhr
(einschl. Diskussion)

Jörg Löhr / Augsburg
Jörg Löhr zählt zu den angesehensten und kompetentesten Erfolgs- und Persönlichkeits-Trainern im deutschsprachigen Raum. „Mit seinen Gewinnerstrategien ist er zum Superstar in der Seminarszene geworden“, so beschreibt ihn der WDR und „Die Zeit“ gar als „einen der erfolgreichsten Erfolgs- und Motivationstrainer der Welt“. Er betreut Spitzensportler und seine Referenzen im Firmenbereich lesen sich wie das „Who is Who“ der Unternehmenswelt: IBM, BMW, Deutsche Telekom, Allianz, Mannesmann u.v. m.
▶ **Liebe Apothekerinnen, liebe Apotheker, es passt: „Nichts ändert sich, außer ich ändere mich!“**

Ab 19.30 Uhr

„Die große Pillen-Fete“ im Foyer des Technologie-Zentrums mit Live-Band und Programm sowie feierliche Preisverleihung des „11. Oberhausener Marketing- und Innovationspreises für Gesundheitsökonomie“



09.30 Uhr - 10.15 Uhr
(einschl. Diskussion)

Jörg Focke / Oberhausen
Erfolgsscout für Strategie - Konzept - Marketing und Einrichtungskultur.
Geschäftsführer von HEITFELD Oberhausen.
▶ **Der Apotheker als „Erfolgsmacher“.
Die richtige Philosophie und Strategie für die Zukunft.**

10.15 Uhr - 10.30 Uhr

Denk- und Kaffeepause ☕



10.30 Uhr - 11.30 Uhr
(einschl. Diskussion)

Prof. Dr. rer. pol. Klaus Barth / Uni Duisburg
Lehrstuhl für Absatz und Handel an der Gerhard-Mercator-Universität GH-Duisburg.
Mitglied des Vorstands des Instituts für strategische Unternehmensführung. Autor einer Vielzahl von Fachaufsätzen auf den Gebieten von Handel und Marketing; Consulting und Personal Development in Handelskonzernen und internationalen Konzernen.
Prof. Dr. Barth gilt in Fachkreisen als „Category Management Papst“ in Europa und Erfinder dieser Theorie.
▶ **Category Management, Fata Morgana oder Quelle des Profits?**

11.30 Uhr - 11.50 Uhr

Denk- und Kaffeepause ☕



11.50 Uhr - 13.00 Uhr
(einschl. Diskussion)

Prof. Dr. Jens Pätzmann / FH Neu-Ulm
Studium der Gesellschafts- und Wirtschaftskommunikation an der Universität der Künste Berlin. Marketing-Trainer und Projekt-Manager bei Reemtsma / Hamburg; parallel Promotion zum Dr. phil. an der Freien Universität Berlin. Professor für Marketing und Wirtschaftskommunikation an der Fachhochschule Neu-Ulm. Der beste „Markenmacher“ in Deutschland mit großer Reputation.
▶ **Was Apotheker/-innen von Premiummarken lernen können!
Marke - Produkt - Handelsmarke - Produkt - Marke - Apotheke**

13.00 Uhr - 14.00 Uhr

Mittagessen im kleinen Saal und Foyer ✂



14.00 Uhr - 15.00 Uhr
(einschl. Diskussion)

Dipl.-Psychologe Klaus Rempe / Münster
Institut für Selbstmanagement. Top-Referent für Erlebnisvorträge
▶ **Gute Mitarbeiter sind die Erfolgsgarantie der Apotheke.
Führungs-Management mit Erfolg - Personal Change Competence 2004**

15.00 Uhr - 15.20 Uhr

Denk- und Kaffeepause ☕



15.20 Uhr - 16.35 Uhr
(einschl. Diskussion)

Dr. Christian Mikunda / Wien
Vordenker für neue Einkaufs- und Erlebniswelten. Dr. Mikunda berät den europäischen Handel sowie die Industrie. Als Wissenschaftler lehrte er u.a. auch in Harvard und leitet Marketingseminare im gesamten deutschsprachigen Raum sowie in London, Paris, New York, Las Vegas. Sein aktuelles Wirtschaftsbuch „Marketing spüren“ setzt Trends und gilt bereits als „Bibel“ für die Praxis des Erlebnismarketings.
▶ **Präsentieren - inszenieren - emotionalisieren in der neuen deutschen Erlebnis-Apotheke. Warum Erlebnisse verkaufen und wie Sie Kunden durch ein neues Marketing - auch mit kleinen Budgets - wirksam ansprechen und faszinieren können.**

16.35 Uhr - 16.50 Uhr

Denk- und Kaffeepause ☕



16.50 Uhr - 18.25 Uhr
(einschl. Diskussion)

Univ.-Prof. Samy Molcho / Wien
Der Meister der Körpersprache in Europa
Internationale Kapazität für Körpersprache. Seine Seminare sind auf Jahre hin ausgebucht. Manager, Diplomaten, Therapeuten, Politiker und Persönlichkeiten aus Vorstandsetagen internationaler Großunternehmen haben bei ihm die Grundlagen der Körpersprache gelernt. Er ist Bestsellerautor, Pantomime, Regisseur und Universitäts-Professor am Max-Reinhardt-Seminar in Wien. Die Körpersprache ist für jeden Menschen wichtig, der mit anderen Menschen kommuniziert.
▶ **Perfekt mit Kunden kommunizieren in der Apotheke - durch Körpersprache - damit die Kunden wiederkommen!**

18.25 Uhr

Ende des Wirtschaftsforums

