



# Brocacef business academy

## Consultvoering & klantgerichte communicatie

Apotheekassistenten vervullen een sleutelrol als het gezicht van de apotheek, zowel aan de balie als aan de telefoon. In het apotheklandschap worden diverse vaardigheden steeds belangrijker, met veeleisende klanten en een groeiende invloed van zorgverzekeraars. Het vermogen om goed te luisteren naar de behoeften van de klant en passend advies te geven, staat centraal. Consultvoering en klantgerichte communicatie dragen niet alleen bij aan het imago van uw apotheek, maar hebben ook aanzienlijke invloed op de tevredenheid van uw klant en het werkplezier van uw apotheekteam.

# Teamtraining

<b>Voor wie</b>	Training staat volledig in het teken van de apothekassistenten
<b>Waar en wanneer</b>	Datum, tijdstip en locatie worden afgestemd met de trainer
<b>Duur</b>	Training wordt online aangeboden en bestaat uit twee modules, elk van 2,5 uur
<b>Aantal personen</b>	Minimaal aantal deelnemers is 8 personen
<b>Kosten</b>	€ 1.995,- per apotheek (excl. btw)
<b>Accreditatie</b>	Teamtraining is geaccrediteerd met 6 Kabiz punten
<b>Kennisdoelen</b>	<p>Deze tweedelige online training is praktijkgericht, met een combinatie van theoretische kennisoverdracht en praktische toepassingen. Het doel is om uw apothekassistenten te ondersteunen bij het verbeteren van hun communicatieve vaardigheden en het efficiënt omgaan met diverse situaties in de apotheek.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ontwikkel vaardigheden in consultvoering en verbeter klantgerichte communicatie.</li><li>• Leer hoe u gerichte vragen stelt om de behoeften van klanten te achterhalen.</li><li>• Leer diverse gesprekstechnieken om effectief te communiceren.</li><li>• Krijg inzicht in wat succesvolle eerste uitgifte (EU) en tweede uitgifte (TU) gesprekken moeten bevatten.</li><li>• Ontwikkel effectieve feedbackvaardigheden.</li><li>• Ontvang praktische tips en trucs om de regie in gesprekken te behouden.</li><li>• Breng de geleerde technieken direct in de praktijk met rollenspellen gebaseerd op praktijksituaties.</li></ul>
<b>Aanmelden</b>	Meld uw apotheekteam aan via het <a href="#">inschrijfformulier</a>
<b>Vragen</b>	Neem contact op met uw regiomanager of stuur een e-mail naar <a href="mailto:businessacademy@brocacef.nl">businessacademy@brocacef.nl</a>

# Teamtraining

<b>Voor wie</b>	Training staat volledig in het teken van de apothekassistenten
<b>Waar en wanneer</b>	Datum, tijdstip en locatie worden afgestemd in overleg met de trainer
<b>Duur</b>	Training wordt online aangeboden en bestaat uit twee modules, elk van 2,5 uur
<b>Aantal personen</b>	Minimaal aantal deelnemers is 8 personen
<b>Kosten</b>	€ 1.995,- per apotheek (excl. btw). U ontvangt op basis van uw specifieke wensen een op maat gemaakte offerte.
<b>Accreditatie</b>	Teamtraining is geaccrediteerd met 6 Kabiz punten
<b>Kennisdoelen</b>	<p>Deze tweedelige online training is praktijkgericht, met een combinatie van theoretische kennisoverdracht en praktische toepassingen. Het doel is om uw apothekassistenten te ondersteunen bij het verbeteren van hun communicatieve vaardigheden en het efficiënt omgaan met diverse situaties in de apotheek.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ontwikkel vaardigheden in consultvoering en verbeter klantgerichte communicatie.</li><li>• Leer hoe u gerichte vragen stelt om de behoeften van klanten te achterhalen.</li><li>• Leer diverse gesprekstechnieken om effectief te communiceren.</li><li>• Krijg inzicht in wat succesvolle eerste uitgifte (EU) en tweede uitgifte (TU) gesprekken moeten bevatten.</li><li>• Ontwikkel effectieve feedbackvaardigheden.</li><li>• Ontvang praktische tips en trucs om de regie in gesprekken te behouden.</li><li>• Breng de geleerde technieken direct in de praktijk met rollenspellen gebaseerd op praktijksituaties.</li></ul>
<b>Aanmelden</b>	Meld uw apotheekteam aan via het <a href="#">inschrijfformulier</a>
<b>Vragen</b>	Neem contact op met uw regiomanager of stuur een e-mail naar <a href="mailto:businessacademy@brocacef.nl">businessacademy@brocacef.nl</a>