

GEHE

PROGRAMM 2020

AKADEMIE

WISSEN. WORAUF ES ANKOMMT.

KOMPETENTE BERATUNG IN DER DERMOKOSMETIK

Lernen Sie die natürliche Markenwelt für empfindliche Haut von VICHY kennen und erfüllen Sie die Wünsche Ihrer Kunden

Seite 72–73

MASSGESCHNEIDERTE SCHMERZBERATUNG – VOM KLEINKIND BIS INS SENIORENALTER

in Kooperation mit ratiopharm

Seite 86

Attraktives Seminarangebot zu RAUCHERENTWÖHNUNG und ERBLICH BEDINGTEM HAARAUFSCHWUND

in Kooperation mit Johnson & Johnson

Seite 98 und 68

**DIE ZUKUNFT
KANN KOMMEN!**

Die neue AKADEMIE
Plattform:

www.gehe-akademie.de

TIPPS &
INFORMATIONEN

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken



Liebes Apothekenteam,

wir sagen **DANKE**, dass Sie uns mit **TOP-Bewertungen** zum **Fortbildungspartner** Ihrer Wahl ernannt haben und freuen uns, dass wir Ihnen mit einem neuen Fortbildungsprogramm zur Seite stehen und gemeinsam die Herausforderungen des Apothekenmarktes angehen können.

Die Prozesse in Ihrer Apotheke werden sich – z. B. durch die Einführung des E-Rezeptes – verändern. Deshalb ist es wichtig, vorbereitet zu sein und sich bereits heute in eine aussichtsreiche Startposition zu begeben.

In unserer **neuen Rubrik „ZUKUNFT APOTHEKE“** bieten wir Ihnen eine Auswahl an Seminaren, die Sie bei der digitalen Transformation im Apothekenmarkt unterstützen.

Tauchen Sie in das digitale Mindset ein, lernen Sie, wie Sie Ihre Apotheke mit wenig Aufwand in Szene setzen können und welche Maßnahmen es zur digitalen sowie analogen Unterstützung der Vor-Ort-Apotheke gibt.

Gerade im digitalen Zeitalter punkten Sie bei Ihren Kunden jedoch auch mit persönlicher Beratung vor Ort. **Stärken Sie Ihre Beratungskompetenz** zu wichtigen Themen wie Dermo-kosmetik und Schmerz.

In der GEHE AKADEMIE lernen Sie, **das Beste aus beiden Welten zu verbinden**. Stärken Sie Ihre persönliche und fachliche Kompetenz und erkennen Sie, wie Sie Ihre Kunden heute und zukünftig noch besser erreichen können.

Freuen Sie sich auf unsere **digitale GEHE AKADEMIE Plattform! Ab April 2020** starten wir mit einem neuen Online-Auftritt und laden Sie dazu ein, sich zu informieren, zu stöbern und online zu buchen.

Weitere Informationen folgen in unserem Newsletter. Sie haben unseren **Newsletter** noch nicht abonniert? Einfach unter www.gehe-point.de/akademie bestellen! Wir freuen uns auf Sie!

Unsere Zukunft beginnt heute und es gibt so viel zu wissen – bleiben Sie dran!

Gönna Schneil
Leiterin GEHE AKADEMIE & Customer Relations

Danke für das
**tolle
Marktforschungs-
Ergebnis**

99 % würden
die GEHE AKADEMIE
weiterempfehlen

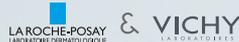
Seite 16 – 17

**GEHE
AKADEMIE
goes digital**

Neue Plattform ab
April 2020 live!

**Derma-
kosmetik**

Seminare mit L'Oréal zu



Seite 74 ff.

**Digitales
Schaufenster**

Neuer Service
der GEHE

Seite 135

gesundleben
Apotheken

Eine große Gemeinschaft,
die Ihre Apotheke nach
vorn bringt.

Seite 126 ff.

**Immer
gut beraten!**

Viele Fortbildungs-
veranstaltungen
mit spezifischem
Expertenwissen

Seite 32 ff.

**Neue Rubrik:
ZUKUNFT
APOTHEKE**

Seite 100 ff.

gesundleben *live*
mit gela Award

16. Mai 2020 im
Kameha Grand Hotel
in Bonn

Seite 134

**#Klartext –
Unsere Zukunft
beginnt heute**

Seminarreihe mit
Steffen Kuhnert

Seite 109 – 111

**Kundenservice
im digitalen
Zeitalter**

Seminare mit **WORT
& BILD
VERLAG**

Seite 112

KONTAKT ZUR GEHE AKADEMIE

GEHE Hauptverwaltung

GEHE Pharma Handel GmbH
Neckartalstraße 153
70376 Stuttgart
www.gehe-point.de/akademie



Leitung Akademie & Customer Relations:
Gönnna Schneil
goenna.schneil@gehe.de



Programm- & Themenplanung:
Maria Dittor
Tel. 0711.577 19-630
maria.dittor@gehe.de



Seminarmanagement:
Iris Kraiser
Tel. 0711.577 19-435
iris.kraiser@gehe.de

Berlin



Angelika von Puttkamer
Marzahner Straße 19
13053 Berlin
Tel. 030.981 98-261
Fax 030.981 98-303
angelika.vonputtkamer@gehe.de

Bonn



Diana Schwan
Luxemburger Straße 2
53842 Troisdorf
Tel. 02241.39 77-207
Fax 02241.39 77-200
diana.schwan@gehe.de

Delmenhorst



Saskia Achterberg
Niedersachsendamm 25
27755 Delmenhorst
Tel. 04221.291-302
Fax 04221.291-446
saskia.achterberg@gehe.de

GEHE Veranstaltungsorte:



Dresden

+ Seminarbetreuung Meerane



Anja Badehorn
Grenzstraße 18
01109 Dresden
Tel. 0351.88 35-354
Fax 0351.88 35-218
anja.badehorn@gehe.de

Duisburg



Simone Köhler
Paul-Rücker-Straße 21
47059 Duisburg
Tel. 0203.31 99-213
Fax 0203.31 99-277
simone.koehler@gehe.de

Halle



Sabine Heinze
Brachwitzer Straße 50
06193 Petersberg
Tel. 0345.52 98-315
Fax 0345.52 98-200
sabine.heinze@gehe.de

Hamburg



Marita Maurer
Brandstücken 18
22549 Hamburg
Tel. 040.800 00-410
Fax 040.800 00-220
marita.maurer@gehe.de

Kaiserslautern



Brita Hammerschmidt
Denisstraße 32
67663 Kaiserslautern
Tel. 0631.35 35-107
Fax 0631.35 35-110
brita.hammerschmidt@gehe.de

Kassel



Anette Bachmann
Antonius-Raab-Straße 11
34123 Kassel
Tel. 0561.58 05-204
Fax 0561.58 05-355
anette.bachmann@gehe.de





Training & Coaching:
Ingrid Soblik
 Tel. 0711.577 19-575
 ingrid.soblik@gehe.de



gesund leben EXPERTEN PROGRAMM:
Miriam Meintel
 Tel. 0711.577 19-627
 miriam.meintel@gehe.de



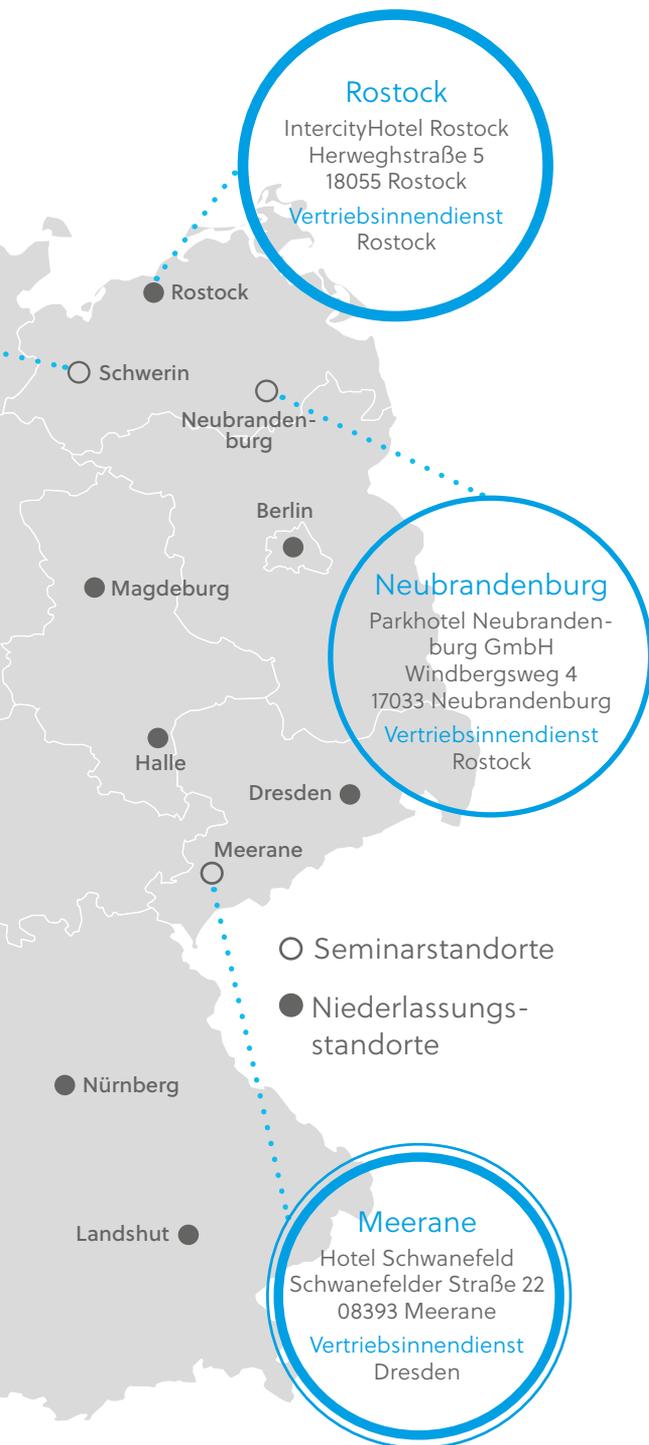
Live-eLearning/ Online-Training:
Thorsten Piehl
 Tel. 0711.577 19-326
 Fax 0711.577 19-629
 thorsten.piehl@gehe.de



Live-eLearning/ Online-Training:
Madlen Righi
 Tel. 0711.577 19-167
 Fax 0711.577 19-629
 madlen.righi@gehe.de



Live-eLearning/ Online-Training:
Marion Janzen
 Tel. 0711.577 19-789
 Fax 0711.577 19-629
 marion.janzen@gehe.de



Landshut



Julia Pöppel
 Alter Rennweg 167
 84034 Landshut
 Tel. 0871.699-207
 Fax 0871.699-231
 julia.poeppel@gehe.de

Magdeburg



**GEHE Niederlassung
 Magdeburg**
 Sülzborn 1
 39128 Magdeburg
 Tel. 0391.25 94-234
 Fax 0391.25 94-200

Nürnberg



Karin Harrer
 Neumeyerstraße 82
 90411 Nürnberg
 Tel. 0911.52 74-204
 Fax 0911.52 74-277
 karin.harrer@gehe.de

Porta Westfalica



Brigitte Behnke
 Ellernstraße 20
 32457 Porta Westfalica
 Tel. 05731.98 11-204
 Fax 05731.98 11-200
 brigitte.behnke@gehe.de

Stuttgart



Heide Hegel
 Neckartalstraße 155
 70376 Stuttgart
 Tel. 0711.50 38-202
 Fax 0711.50 38-244
 heide.hegel@gehe.de

Stuttgart



Petra Bernhardt
 Neckartalstraße 155
 70376 Stuttgart
 Tel. 0711.50 38-206
 Fax 0711.50 38-244
 petra.bernhardt@gehe.de

**Rostock + Seminarbetreuung
 Schwerin und Neubrandenburg**



Anne Burgard
 Roman-Oberaigner-Allee 1
 18299 Rostock/Laage
 Tel. 038454.12 37-206
 Fax 038454.12 37-200
 anne.burgard@gehe.de

Unna



Ilona Filbrich
 Alfred-Nobel-Straße 2+4
 59423 Unna
 Tel. 02303.885-363
 Fax 02303.885-401
 ilona.filbrich@gehe.de

Weiterstadt



Ute Breidert
 Friedrich-Schaefer-Str. 7
 64331 Weiterstadt
 Tel. 06151.884-219
 Fax 06151.884-315
 ute.breidert@gehe.de

INHALT



16



27



ZEICHENERKLÄRUNG

Fortbildungsformate:



Seminar



Live-eLearning



Teamtraining



Online-Training

Punkte sammeln für das Fortbildungszertifikat:



Zu Ihrer Orientierung ist bei den Fortbildungsangeboten die jeweils erreichbare Maximalpunktzahl an Kammerpunkten angegeben. Bitte haben Sie Verständnis, dass diese Angaben nur grobe Anhaltspunkte darstellen.

gesund leben-Apotheke:



Mit diesem Zeichen haben wir alle besonders wichtigen Inhalte, Themen und Tipps für die gelas in Bezug auf gesund leben gekennzeichnet. Sie finden diesen Button im GEHE AKADEMIE Katalog, aber auch auf allen relevanten Informationen und Unterlagen rund um objektive Platzierungsempfehlungen und die gesund leben Eigenmarke.

TIPPS & INFORMATIONEN

Umfrageergebnisse

Die GEHE AKADEMIE – der Fortbildungspartner Ihrer Wahl!	16
---	----

Service

Über 30 Jahre Apothekenfortbildung für die Praxis	18
Akkreditierte Qualität	20
Ihr Weg zur GEHE AKADEMIE	22
Präsenzseminar	24
Live-eLearning	25
Online-Training	26
Teamtraining & Coaching	27
Teilnehmerhinweise	28
Unsere Partner & Sponsoren	30

Impressum:

Herausgeber:

GEHE Pharma Handel GmbH,
GEHE AKADEMIE & Customer Relations
Neckartalstraße 153, 70376 Stuttgart

Redaktion: Gönnä Schneil, Maria Dittor & Iris Kraiser

39

BERATUNGS- & PRODUKTKOMPETENZ

Allgemeine Pharmakologie

	Rund um Rezeptur und Defekur: Plausibilität, Kompatibilität und Stabilität	34
	Hygienemaßnahmen und Desinfektion in der Apotheke	34

Alternativmedizin & Naturheilmittel

	Volkskrankheit Schlafstörungen	35
	Gemmotherapie – Knospentherapie bei speziellen Indikationen	35
	Spenglersan Therapien	36
	Natürliche Alternativen zu MCP und Omeprazol	36
	Apothekengerechte Aromatherapie im Herbst und Winter	37
	Ayurveda in der Apotheke	37
	Lactoferrin	38
	Gut beraten mit Frischpflanzen-Presssäften	38
	Mit Heilerde natürlich behandeln – innerlich und äußerlich	39

Homöopathie & Schüßler-Salze

	Schüßler-Salze clever kombiniert	40
---	----------------------------------	----

Auge, Mund & Nase

	„Sand in den Augen“ – Volkskrankheit „Trockenes Auge“	42
	Treffpunkt Trockenes Auge 2020	43
	Mund- und Zahngesundheit – was braucht es dazu?	43
	Gesund beginnt im Mund, krank auch	44

Diabetes

	Kundenpotenzial Diabetiker	45
	Wissenswertes zu Insulinen und Pens	46

Asthma, COPD & Allergie

	Inhalationssysteme und ihre Tücken	48
---	------------------------------------	----

Ein gutes Bauchgefühl

	Der ewige Kampf mit dem Übergewicht	50
	Chronisch-entzündliche Darmerkrankungen (CED)	52
	Durchfall & Blähungen: Tatort Pankreas	52
	Reizdarmsyndrom	53



54



62

BERATUNGS- & PRODUKTKOMPETENZ

Ernährung & Nahrungsergänzung

	Online-Training OPTIFAST®	53
	Altersbedingter Muskelschwund und Sarkopenie	54
	Beratung zum Rezept	55
	Aminosäuren I	56
	Aminosäuren II	57
	Mikronährstoffe im Zuckerstoffwechsel	58
	Gelenke und Sehnen am Laufen halten	59
	In Bewegung bleiben – Knochen & Gelenke optimal versorgen	60
	Das Immunsystem: Abwehrkräfte optimal unterstützen	60
	Wenn der Stress stresst – Herausfordernde Zeiten besser meistern	61
	Mikronährstoffe bei Stress	62
	Entgiftung	63
	Sport: Unterstützung durch Mikronährstoffe	64
	Trinknahrung – Beratungskompetenz in der Apotheke	66
	Omega-3-Fettsäuren	67

Haut & Haare

	Erblich bedingten Haarausfall gezielt behandeln – mit REGAINE®	68
	Gut beraten bei Narben und Haarausfall	70
	Expertenlehrgang Haut: Virale Erkrankungen und Mykosen	70
	Expertenlehrgang Haut: Neurodermitis und Psoriasis	71
	Expertenlehrgang Haut: Akne, Rosazea, periorale Dermatitis	71

Dermokosmetik

	VICHY: Marke und Gesichtspflege mit Service Excellence	72
	Sonnenschutz für die Haut	73
	Optimale Pflege für empfindliche Haut	74
	Sonnenpflege	75
	Pflege für die allergiegeplagte Haut	76
	Therapiebegleitende Pflege bei Problemhaut	77
	La Roche-Posay – fit für die Beratung	78

Infektionen & Viren

	Antibiotika-Abgabe	79
	Naturheilkundliche Therapie von akuten und chronischen Harnwegsinfekten	80
	Phytotherapie bei Atem-/Harnwegsinfekten	80

Herz-Kreislauf-Erkrankungen

	Bluthochdruck: Aktuelle Blutdruckzielwerte & antihypertensives Therapiemanagement	81
--	---	----

Kompressionstherapie

	Medizinische Kompressionstherapie	82
	Intensivschulung zur angewandten Kompressionstherapie	83
	Auffrischkurs zur angewandten Kompressionstherapie	83

Bandagen

	Bandagen, Wickel, Auflagen & Co. fachkundig beraten und empfehlen	84
---	---	----

Schmerzen

	Expertenlehrgang Schmerz: Rheumatoide Arthritis & Arthrose	84
	Expertenlehrgang Schmerz: Rückenschmerzen und neuropathische Schmerzen	85
	Expertenlehrgang Schmerz: Kopfschmerz und Migräne	85
	Maßgeschneiderte Schmerzberatung	86
	DGS-Netzwerk Apotheke SCHMERZ	88
	Cannabis in der Apotheke	90

Wundversorgung

	Wundmanagement für Apotheken	90
	Erste Hilfe in der Apotheke	91
	Wundversorgung und Wundheilung	92
	Verbandmittel & Wundversorgung	93
	Fachgerechte Beratung rund um die Wundversorgung	94

Parasiten und Tiergesundheit

	Was kreucht und fleucht denn da?	95
	Die REGENA-Tierapotheke I	96
	Die REGENA-Tierapotheke II	96

Frau und Familie

	Mythen & Fakten rund um die „Pille Danach“	97
---	--	----

Reiseapotheke

	Impfen bei Reisen	97
---	-------------------	----

Raucherentwöhnung

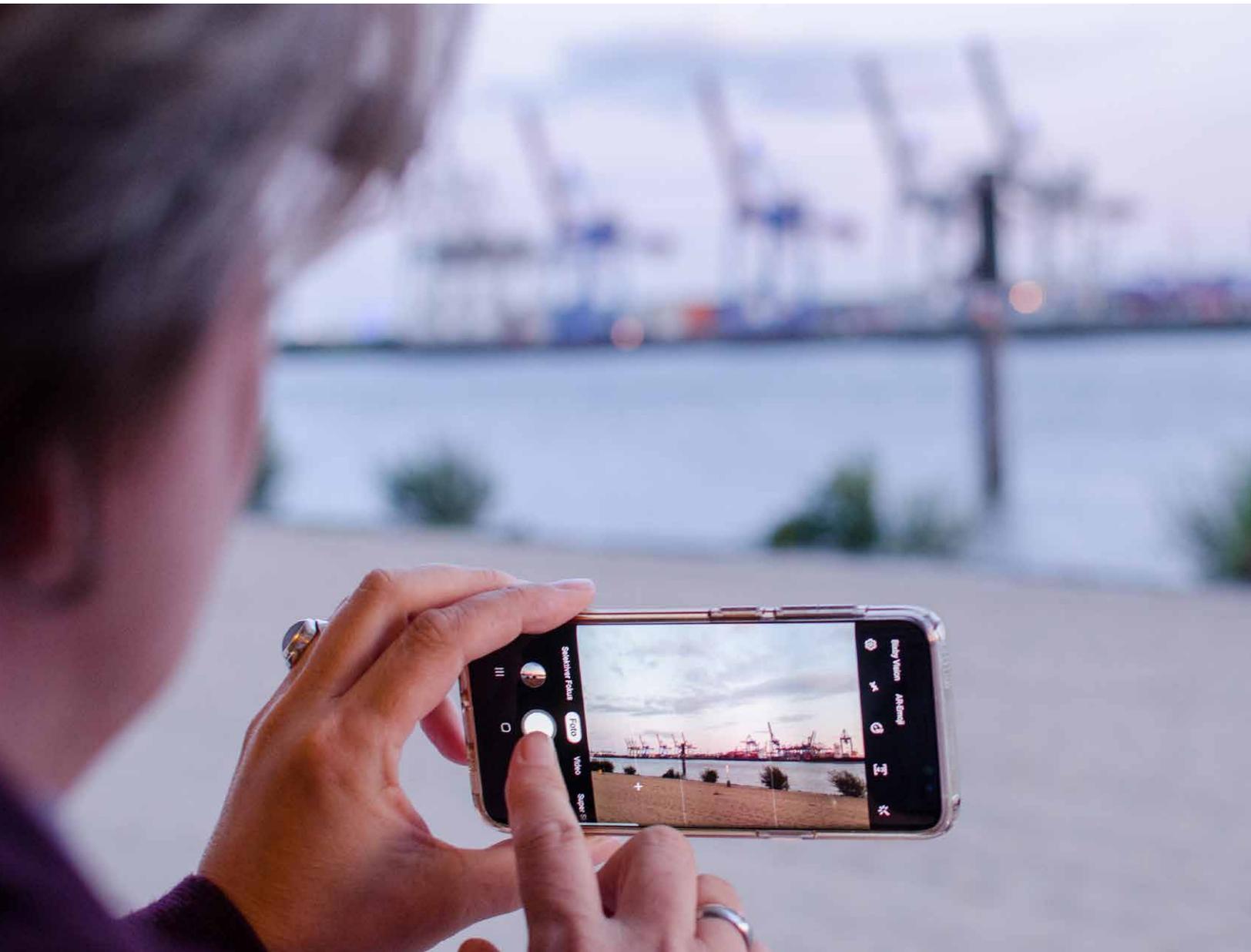
	Raucherentwöhnung mit der Nikotinersatztherapie	98
---	---	----





ZUKUNFT APOTHEKE

	Zukunft Apotheke – Wohin geht die Reise?	102		Influencer AufbauSeminar	107
	E-Rezept: Rahmenbedingungen und Funktionsweise	102		Neue Wege der Personalbeschaffung und -bindung	108
	Botendienst – mehr als ein effektives Marketinginstrument	104		gesund leben Website und Shop-Funktion	108
 <small>Zukunftswerkstatt</small>	Mit Google das Online-Marketing optimal nutzen	104		Digitale Wirtschaft und die neue Macht des Kunden	109
	Google My Business – Profil erstellen und pflegen	105		Digitales Mindset – Was suchen unsere Kunden?	109
	Google My Business – Analyse & Optimierung	105		Das digitale Erfolgsprogramm für Ihre Apotheke	110
	Social Media – Business-Profil	106		Plattform Ökonomie – Gefahr oder Chance?!	110
	Social Media – Content managen	106		Printprodukte wirkungsvoll einsetzen	112
	Influencer Basisseminar	107		Kundenservice im digitalen Zeitalter	112





124



132



SCHLÜSSELKOMPETENZEN

Sortimentsgestaltung in der Apotheke

 Importe: einfach, günstig & sicher!	116
 Das 1x1 der Importe	118
 Importe auf den Punkt	120
Eigenmarken in der Apotheke	120

Rechtliche Anforderungen an die Apotheke

Datenschutz in der Apotheke für Fortgeschrittene	122
--	-----

gesund leben-Apotheken

Gemeinsam stark – erfolgreich vor Ort

 gela – eine Erfolgsgeschichte	128
 gela – mein Herz schlägt für gesund leben!	130
 gela SEMINAR – Beratung zum Rezept und Einsatz des E-Rezeptes ohne Risiken und Nebenwirkungen	132

Apothekenpraxis

Retaxierungen im Vorfeld vermeiden, im Nachhinein abwenden	123
Brandschutz Helfer- und Evakuierungshelfer-Ausbildung	123

Dialog & Patientenkommunikation

Das professionelle Beratungsgespräch heute	124
--	-----



 gesund leben Expertenprogramm – Mehr wissen, besser beraten, Kunden überzeugen	133
 gesund leben live 2020 – BONN to be wild	134
 gesund leben digitale Instoremedien – Das digitale Erfolgsprogramm für Ihre Apotheke	135

Januar – März 2020	Datum	Seite
Treffpunkt Trockenes Auge 2020	21.01.	43
Mit Heilerde natürlich behandeln – innerlich und äußerlich	22.01.	39
Spenglersan Therapien – Säure-Basen-Haushalt	23.01.	36
La Roche-Posay – Fit für die Beratung	27.01.	78
Mythen & Fakten rund um die „Pille Danach“	28.01.	97
Das 1x1 der Importe	29.01.	118
E-Rezept: Rahmenbedingungen und Funktionsweise	03.02.	102
Volkskrankheit Schlafstörungen	04.02.	35
Mit Google das Online-Marketing optimal nutzen	05.02.	104
Optimale Pflege für empfindliche Haut	06.02.	74
Aminosäuren I	10.02.	56
Zukunft Apotheke – Wohin geht die Reise?	11.02.	102
Durchfall & Blähungen: Tatort Pankreas	12.02.	52
Maßgeschneiderte Schmerzberatung	13.02.	86
Reizdarmsyndrom	17.02.	53
Aminosäuren II	18.02.	57
Raucherentwöhnung mit der Nikotinersatztherapie	19.02.	98
Naturheilkundliche Therapie von akuten und chronischen Harnwegsinfekten	20.02.	80
Chronisch-entzündliche Darmerkrankungen (CED)	03.03.	52
Trinknahrung – Beratungskompetenz in der Apotheke	04.03.	66
Gemmotherapie – Knospentherapie bei speziellen Indikationen	09.03.	35
DGS-NetzwerkApotheke SCHMERZ – Modul 1	10.03.	88
Beratung zum Rezept	11.03.	55
Importe auf den Punkt	17.03.	120
Altersbedingter Muskelschwund und Sarkopenie	18.03.	54
Digitales Mindset – Was suchen unsere Kunden?	19.03.	109
Gut beraten bei Narben und Haarausfall	24.03.	70
DGS-NetzwerkApotheke SCHMERZ – Modul 2	25.03.	88
Mikronährstoffe im Zuckerstoffwechsel	26.03.	58
Maßgeschneiderte Schmerzberatung	30.03.	86

April – Juni 2020	Datum	Seite
Pflege für die allergiegeplagte Haut	01.04.	76
Die REGENA-Tierapotheke I	02.04.	96
Spenglersan Therapien – Mikrobiologische Therapie, Symbioselenkung & Darmsanierung	20.04.	36
Phytotherapie bei Atem-/Harnwegsinfekten	21.04.	80
Mit Heilerde natürlich behandeln – innerlich und äußerlich	22.04.	39
Aminosäuren I	23.04.	56
Ayurveda in der Apotheke	27.04.	37
Entgiftung	28.04.	63
Das digitale Erfolgsprogramm für Ihre Apotheke	29.04.	110
Importe: einfach, günstig & sicher!	30.04.	116
Natürliche Alternativen zu MCP und Omeprazol	04.05.	36
Volkskrankheit Schlafstörungen	05.05.	35
Treffpunkt Trockenes Auge 2020	06.05.	43
Datenschutz in der Apotheke für Fortgeschrittene	07.05.	122
Aminosäuren II	11.05.	57
Raucherentwöhnung mit der Nikotinersatztherapie	12.05.	98
Zukunft Apotheke – Wohin geht die Reise?	13.05.	102
Sport: Unterstützung durch Mikronährstoffe	14.05.	64
Sonnenpflege	18.05.	75
Maßgeschneiderte Schmerzberatung	19.05.	86
Neue Wege der Personalbeschaffung und -bindung	27.05.	108
Influencer Basisseminar	28.05.	107
Erblich bedingten Haarausfall gezielt behandeln – mit REGAINE®	03.06.	68
Mikronährstoffe bei Stress	09.06.	62
Digitale Wirtschaft und die neue Macht des Kunden	15.06.	109
E-Rezept: Rahmenbedingungen und Funktionsweise	16.06.	102
Plattform Ökonomie – Gefahr oder Chance?!	17.06.	110
Durchfall & Blähungen: Tatort Pankreas	18.06.	52
Phytotherapie bei Atem-/Harnwegsinfekten	23.06.	80
Therapiebegleitende Pflege bei Problemhaut	24.06.	77
Importe: einfach, günstig & sicher!	25.06.	116
Aminosäuren I	29.06.	56
Volkskrankheit Schlafstörungen	30.06.	35

Juli – September 2020	Datum	Seite
Trinknahrung – Beratungskompetenz in der Apotheke	01.07.	66
Sonnenpflege	02.07.	75
Ayurveda in der Apotheke	06.07.	37
Printprodukte wirkungsvoll einsetzen	07.07.	112

Juli – September 2020

	Datum	Seite
Expertenlehrgang Haut: Akne, Rosazea, periorale Dermatitis	08.07.	70
Spenglersan Therapien – Spenglersan Kolloid-Immuntherapie	09.07.	36
Influencer AufbauSeminar	13.07.	107
Aminosäuren II	14.07.	57
Raucherentwöhnung mit der Nikotinersatztherapie	08.09.	98
Beratung zum Rezept	09.09.	55
Expertenlehrgang Haut: Virale Erkrankungen und Mykosen	10.09.	70
La Roche-Posay – Fit für die Beratung	14.09.	78
Cannabis in der Apotheke	15.09.	90
Trinknahrung – Beratungskompetenz in der Apotheke	16.09.	66
Mit Heilerde natürlich behandeln – innerlich und äußerlich	17.09.	39
Apothekengerechte Aromatherapie im Herbst und Winter	21.09.	37
Mikronährstoffe im Zuckerstoffwechsel	22.09.	58
Importe auf den Punkt	23.09.	120
Phytotherapie bei Atem-/Harnwegsinfekten	28.09.	80
Expertenlehrgang Schmerz: Kopfschmerz und Migräne	29.09.	85
Digitales Mindset – Was suchen unsere Kunden?	30.09.	109
Bluthochdruck: Aktuelle Blutdruckzielwerte & antihypertensives Therapiemanagement	30.09.	81

Oktober – Dezember 2020

	Datum	Seite
Spenglersan Therapien – Entoxin-Therapie	01.10.	36
Erblich bedingten Haarausfall gezielt behandeln – mit REGAINE®	05.10.	68
Pflege für die allergiegeplagte Haut	06.10.	76
Expertenlehrgang Haut: Neurodermitis und Psoriasis	07.10.	71
Phytotherapie bei Atem-/Harnwegsinfekten	08.10.	80
Mythen & Fakten rund um die „Pille Danach“	13.10.	97
DGS-NetzwerkApotheke SCHMERZ – Modul 1	14.10.	88
Durchfall & Blähungen: Tatort Pankreas	19.10.	52
Eigenmarken in der Apotheke	21.10.	120
Kundenservice im digitalen Zeitalter	22.10.	112
Gemmotherapie – Knospentherapie bei speziellen Indikationen	26.10.	35
Das 1x1 der Importe	26.10.	118
Reizdarmsyndrom	27.10.	53
Das digitale Erfolgsprogramm für Ihre Apotheke	28.10.	110
Expertenlehrgang Schmerz: Rückenschmerzen und neuropathische Schmerzen	28.10.	85
Was krecht und fleucht denn da?	29.10.	95
DGS-NetzwerkApotheke SCHMERZ – Modul 2	02.11.	88
Volkskrankheit Schlafstörungen	03.11.	35
Mikronährstoffe bei Stress	04.11.	62
Importe: einfach, günstig & sicher!	05.11.	116
Optimale Pflege für empfindliche Haut	09.11.	74
Altersbedingter Muskelschwund und Sarkopenie	10.11.	54
Die REGENA-Tierapotheke II	12.11.	96
Mikronährstoffe im Zuckerstoffwechsel	16.11.	58
Gut beraten bei Narben und Haarausfall	17.11.	70
Botendienst – mehr als ein effektives Marketinginstrument	19.11.	104
Aminosäuren I	23.11.	56
Ayurveda in der Apotheke	24.11.	37
Plattform Ökonomie – Gefahr oder Chance?!	26.11.	110
Expertenlehrgang Schmerz: Rheumatoide Arthritis & Arthrose	30.11.	84
Beratung zum Rezept	01.12.	55
Naturheilkundliche Therapie von akuten und chronischen Harnwegsinfekten	03.12.	80
Apothekengerechte Aromatherapie im Herbst und Winter	07.12.	37
Aminosäuren II	08.12.	57
Therapiebegleitende Pflege bei Problemhaut	09.12.	77
Chronisch-entzündliche Darmerkrankungen (CED)	10.12.	52

ONLINE-TRAININGS 2020

	Laufzeit	Seite
Lactoferrin	01.01.2020 – 31.12.2020	38
Gut beraten mit Frischpflanzen-Presssäften	01.01.2020 – 28.02.2021	38
Online-Training OPTIFAST®	01.01.2020 – 31.12.2020	53
Sonnenschutz für die Haut	01.03.2020 – 30.09.2020	73
Google My Business – Profil erstellen und pflegen	01.05.2020 – 30.04.2021	105
Google My Business – Analyse & Optimierung	01.05.2020 – 30.04.2021	105
Social Media – Business-Profil	01.05.2020 – 30.04.2021	106
Social Media – Content managen	01.05.2020 – 30.04.2021	106
gesund leben Website und Shop-Funktion	01.05.2020 – 30.04.2021	108
Das 1x1 der Importe	15.11.2019 – 14.11.2020	118

TIPPS & INFORMATIONEN



DIE GEHE AKADEMIE – der Fortbildungspart- ner Ihrer Wahl!

Danke für das tolle
Marktforschungsergebnis!

Seite 16 – 17

Ihr schneller Weg zur GEHE AKADEMIE!

Lernen Sie ab April 2020
auch die neue AKADEMIE
Plattform kennen.

Seite 22 – 23, Katalog-
rückseite

Akkreditierte Qualität, erwiesene Lernerfolge

Sammeln Sie Punkte für das
Fortbildungszertifikat.

Seite 20 – 21

Fortbildung ist Vertrauenssache

Als motivierter Apothekenmitarbeiter investieren Sie viel Zeit und Engagement in Ihre Qualifizierung. Und das nicht nur während der Arbeitszeit. Im Gegenzug möchten Sie darauf vertrauen können, dass dieses Investment auch Früchte trägt.

Mit der GEHE AKADEMIE sind Sie auf der sicheren Seite. Denn wir sind mit über 30 Jahren Erfahrung und jährlich mehr als 30.000 Seminarteilnahmen einer der führenden Anbieter für Apothekenfortbildung in Deutschland.

Vermissen Sie ein Thema in
unserem Fortbildungsangebot?

Senden Sie uns Ihre Anregungen
per E-Mail: akademie@gehe.de

ZUKUNFT AKADEMIE: Ihre Meinung zählt. Wir haben gefragt. Sie haben geantwortet.

DIE GEHE AKADEMIE - der Fortbildungspartner Ihrer Wahl!

Von Januar bis März 2019 sind wir mit Ihnen in den Dialog gegangen. Wir wollten wissen, was Sie und Ihre Kunden bewegt. Die Umfrage ging an alle Apotheken deutschlandweit und wir waren überwältigt von 1.091 Rückmeldungen und Ihrem positiven Feedback. Mit Ihrer Unterstützung können wir, jetzt und auch in Zukunft, unser Fortbildungsprogramm optimal an Ihre Bedürfnisse anpassen. Unter allen Umfrageteilnehmern wurden tolle Highlightpreise verlost. Neben Beautypaketen und Gutscheinen für unsere kostenpflichtigen Seminare gab es zwei Hauptgewinne.

84%

der Teilnehmer erzielen
mit Seminaren der
GEHE AKADEMIE **mehr**
Zusatzverkäufe

Herzlichen Glückwunsch an unsere Hauptgewinner!

Julia Hupfloher, PTA aus der
Antonius Apotheke in Dingolfing
erhielt ein iPad Mini



„Für mich, als PTA, ist das Thema Fortbildung sehr wichtig, weil man sonst einfach den Faden verliert. Es gibt regelmäßig so viele Neuerungen am Markt, da ist es wichtig, am Ball zu bleiben. Erst kürzlich haben wir im Team bei der GEHE AKADEMIE Schulungen im Bereich Dermokosmetik besucht, welche uns super gefallen haben. Wir haben viel dazugelernt. Auch vieles was man vorher nicht wusste, wurde aufgegriffen.“

Katrin Lautenbach, Apothekerin
aus der Adler Apotheke in Asbach
freute sich über eine Apple Watch



„Das Live-eLearning der GEHE AKADEMIE nutze ich von seiner Einführung an. Mittlerweile ist es auch mein liebstes Format, weil man es abends machen kann und keine lange Anfahrt vor sich hat. Ich fahre aber auch nach wie vor gerne zu den Veranstaltungen der GEHE Niederlassungen, um den Austausch mit den Kolleginnen zu haben. Bei den Seminaren der GEHE AKADEMIE überzeugt mich die Qualität und, dass ich das Erlernte auch immer gleich direkt in der Beratung umsetzen kann. Die Themen sind einfach klasse. Es hat mir schon immer sehr viel Spaß gemacht und das bereits seit vielen Jahren – und ich bin immer noch sehr gerne dabei!“

92%

der Teilnehmer sagen,
dass Seminare der GEHE
AKADEMIE einen **positiven
Einfluss auf ihren
Verkaufserfolg**
haben

84%

der Teilnehmer empfinden
ortsunabhängiges Lernen
als wichtig

99%

der Teilnehmer würden
die GEHE AKADEMIE
weiterempfehlen

Herzlichen Dank für das Feedback:

„Danke für
die **tollen**
Fortbildungen
und Seminare! “

„Die Betreuung
der GEHE
AKADEMIE ist
hervorragend! “

„Live-
eLearnings der
GEHE sind für
mich die
Nummer 1! “

„**Super Angebot!**
Sehr viel von den
Kammern
akkreditiert! “

„Gibt es
Verbesserungs-
potenzial?
Fehlanzeige –
**GEHE gefällt mir
am besten!** “

Gerne möchten wir auch weiterhin mit Ihnen in Kontakt bleiben und
freuen uns über Ihr Feedback und Themenwünsche an: akademie@gehe.de

GEHE AKADEMIE – über 30 Jahre Apothekenfortbildung für die Praxis

„Nur Lob!

War sehr kurzweilig trotz
der 2 Stunden am Abend
nach einem Arbeitstag.
Vielen Dank,
bis zum nächsten Mal. “

01.03.2018, Live-eLearning

„Das neue Portal
ist **genial** – und
die Erinnerung kurz
vorher tatsächlich
unterstützend “

15.02.2018, Live-eLearning

„Ich bin
begeistert

von der GEHE
AKADEMIE! “

01.01. – 31.03.19,
Teilnehmerbefragung

Mehr Wissen, mehr Erfolg. Für jeden.

Unser Anspruch ist es, Sie optimal auf die aktuellen und künftigen Herausforderungen des Apothekenalltags vorzubereiten. Für mehr Kundenzufriedenheit und wirtschaftlichen Erfolg in Ihrer Apotheke. Das Fortbildungsangebot der GEHE AKADEMIE richtet sich an alle Apothekenmitarbeiter:

- Apothekerinnen und Apotheker
- Apothekerassistenten und Pharmazie-Ingenieure
- PTAs und PKAs

Besonders vorteilhaft: Unser umfangreiches Fortbildungsangebot steht allen Apotheken in Deutschland offen. Unabhängig davon, ob sie GEHE Kunden sind oder (noch) nicht!

Kompetent, engagiert und ganz nah

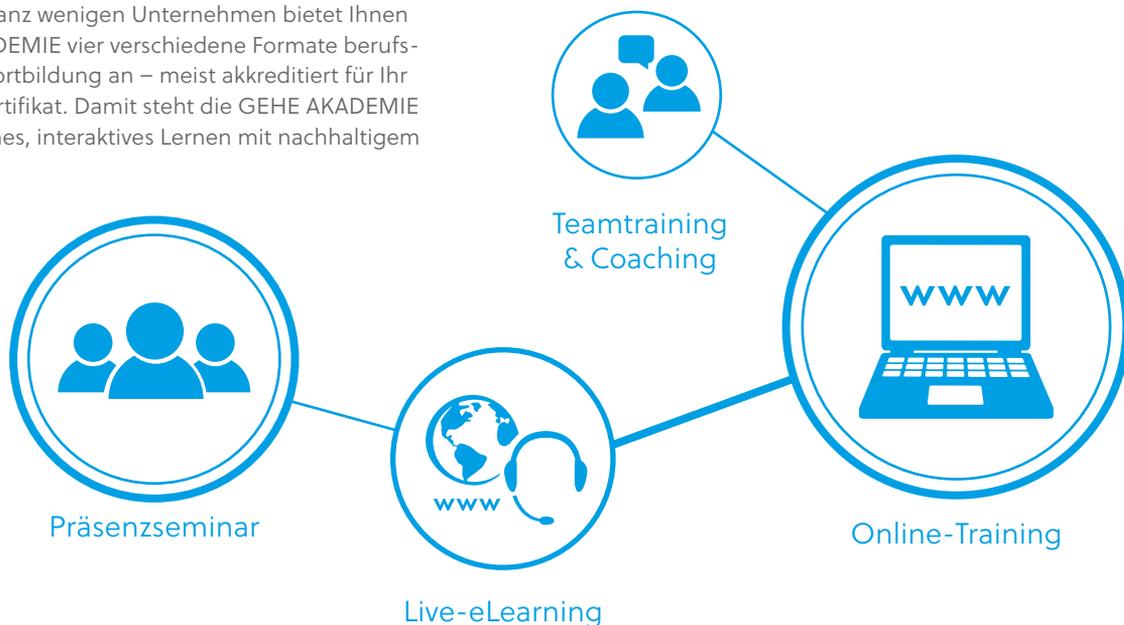
Unser Akademierteam setzt sich mit Kompetenz, Erfahrung und Herzblut für Ihren Erfolg ein. Das Fortbildungsangebot der GEHE AKADEMIE bietet Ihnen kompaktes Apothekenwissen am Puls der Zeit. Es deckt eine Vielzahl der Themen und Inhalte ab, die Sie im täglichen Umgang mit Kunden und Kollegen brauchen. Sie profitieren dabei durchgängig von:

- aktueller, bedarfsgerechter Themenauswahl (rund 120 Themen, 600 Veranstaltungen, vier Fortbildungsformate)
- modernen Lernmethoden zur flexiblen Nutzung ganz nach Ihren Bedürfnissen
- Kompetenz und Erfahrung unserer Referenten
- Beratung und Veranstaltungen in Ihrer Nähe: 20 Mal in ganz Deutschland



4 Formate für Fortbildung und Kundenbindung – immer genau richtig

Als eines von ganz wenigen Unternehmen bietet Ihnen die GEHE AKADEMIE vier verschiedene Formate berufsbegleitender Fortbildung an – meist akkreditiert für Ihr Fortbildungszertifikat. Damit steht die GEHE AKADEMIE für ganzheitliches, interaktives Lernen mit nachhaltigem Erfolg.



Akkreditierte Qualität, erwiesene Lernerfolge

Lebenslanges Lernen ist nicht nur ein persönliches Bedürfnis vieler Apothekenmitarbeiter, sondern wird auch von den Apothekerkammern gewünscht und gefördert. Machen Sie es sich einfach: Vertrauen Sie der GEHE AKADEMIE, dem anerkannten Fortbildungspartner für alle Aspekte des Apothekenalltags.

max.
8
Pkt.

Punkte sammeln für das Fortbildungszertifikat

Mit der Einführung des freiwilligen Fortbildungszertifikates wurde für Apothekerinnen und Apotheker sowie Assistenzberufe eine Möglichkeit geschaffen, die regelmäßige Teilnahme an Fortbildungsmaßnahmen systematisch nachzuweisen. Das Zertifikat ist damit ein Instrument zur Qualitätssicherung der Patientenversorgung.

Die GEHE AKADEMIE unterstützt diese Qualitätssicherung, indem sie alle geeigneten Fortbildungsangebote bei der jeweils zuständigen Apothekerkammer zur Akkreditierung einreicht. So können Sie sichergehen, dass Ihnen qualitativ hochwertige Fortbildungen angeboten werden und Sie dabei meist auch Fortbildungspunkte für das freiwillige Fortbildungszertifikat sammeln können.

Wissen, wie Sie punkten können

Zu Ihrer Orientierung ist bei den Fortbildungsangeboten in diesem Katalog die jeweils erreichbare Maximalpunktzahl an Kammerpunkten angegeben. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass diese Angaben nur grobe Anhaltspunkte darstellen, da bei Drucklegung noch nicht alle Akkreditierungen vorlagen. Darüber hinaus kann bei ein und demselben Fortbildungsangebot die Höhe der Fortbildungspunkte je nach Kammerbezirk variieren. Die Vergabe von Fortbildungspunkten liegt ausschließlich im Verantwortungsbereich der zuständigen Apothekerkammer.

Die tatsächlich erzielten Fortbildungspunkte finden Sie immer auf Ihrem Teilnehmerzertifikat. Bitte beachten Sie, dass nur produktneutrale Inhalte akkreditierungsfähig sind (von einigen wenigen Apothekerkammern werden von der Industrie geförderte Fortbildungen nicht akkreditiert).

Nähere Auskünfte zur Akkreditierung von Fortbildungsangeboten finden Sie zum Beispiel auf der Website der Bundesapothekerkammer unter www.abda.de/akkreditierung_fortbildung.html.



Ihr schneller Weg zur GEHE AKADEMIE!

So vielseitig wie unsere Fortbildungsangebote sind auch Ihre Möglichkeiten, sich über unser Programm zu informieren und sich zur Teilnahme anzumelden. Ob schriftlich, per E-Mail oder im Internet: Lassen Sie sich beraten, wählen Sie direkt das gewünschte Angebot aus oder nehmen Sie ganz unkompliziert Kontakt mit uns auf. Sie wissen ja: Nähe ist die Stärke der GEHE AKADEMIE.

TIPP

Im Vorteil

Als Abonnent unseres E-Mail-Newsletters erhalten Sie regelmäßig, etwa ein- bis zweimal pro Monat, aktuelle Angebote der GEHE AKADEMIE. So bleiben Sie über Neuigkeiten, aktuelle Gewinnspiele, Terminänderungen, Zusatztermine und -themen jederzeit auf dem Laufenden. Jetzt bestellen unter: www.gehe-point.de/akademie

Immer auf dem Laufenden www.gehe-point.de/akademie

Auf unserer Website können Sie sich jederzeit über das laufende Fortbildungsprogramm informieren, den Newsletter der GEHE AKADEMIE bestellen, den aktuellen Katalog anfordern oder sich gleich anmelden.

Regelmäßige Seminar- einladungen „frei Apotheke“.

Apotheken, die Kunde bei GEHE sind, erhalten regelmäßig in ihrer Lieferwanne schriftliche Einladungen zu aktuellen regionalen Seminaren. Wenn Sie sich zu einem der Seminare anmelden möchten, so faxen oder senden Sie den Anmeldeabschnitt der Einladung einfach an Ihre zuständige Niederlassung zurück.

**DIE ZUKUNFT
KANN KOMMEN!**

Die neue AKADEMIE
Plattform:
www.gehe-akademie.de

A close-up, profile view of a woman with long brown hair and black-rimmed glasses. She is smiling and looking down at a document she is holding. She is wearing a light pink button-down shirt. The background is bright and out of focus, suggesting an office or classroom setting.

GEHE AKADEMIE Katalog mit Programmübersicht.

In diesem Katalog finden Sie eine Programmübersicht für Ihre Niederlassung bzw. für Live-eLearning-Seminare. Dort sind alle Termine aufgeführt, die in Ihrer zuständigen Niederlassung oder online als Live-eLearning stattfinden.

Mit dem beiliegenden Anmeldeformular können Sie sich per Post oder Fax bequem zu den gewünschten Veranstaltungen und Fortbildungsmodulen anmelden.

FORTBILDUNGSFORMATE



PRÄSENZSEMINAR

PERSÖNLICH FÜR SIE VOR ORT.



Merkmale.

Die Seminare der GEHE AKADEMIE finden größtenteils in den regionalen GEHE Niederlassungen statt, zum Teil jedoch auch in Partnerhotels vor Ort. Dabei können Sie mit allen Sinnen und im Austausch mit Kollegen Inhalte aufnehmen und vertiefen. Wie unsere Teilnehmer immer wieder bestätigen, sind unsere Präsenzseminare für viele Themen nach wie vor eine sehr beliebte und persönliche Fortbildungsform. Selbstverständlich wird bei unseren Veranstaltungen auch für Ihr leibliches Wohl gesorgt!

Ihre Vorteile.

Einer der 20 GEHE Seminarstandorte ist immer in Ihrer Nähe! Dadurch integrieren Sie Ihre Fortbildung ganz leicht in Ihren Alltag. Eine entspannte Umgebung sorgt dafür, dass Sie sich ganz auf die Seminarinhalte konzentrieren können. Abhängig von der Veranstaltungsdauer erhalten Sie für Ihre Teilnahme bis zu acht Fortbildungspunkte.

So melden Sie sich an.

Für mehr Planungssicherheit ist bei allen Seminaren der GEHE AKADEMIE eine verbindliche schriftliche Anmeldung erforderlich. Melden Sie sich spätestens zwei Wochen vor dem Seminartermin per Fax oder online an. Eine frühzeitige Anmeldung lohnt sich in jedem Fall – bei großer Nachfrage zählt die Reihenfolge der eingegangenen Anmeldungen!

Steckbrief Präsenzseminare.

Fortbildung: mit Referent

Ort: 20 Seminarstandorte bundesweit (GEHE Niederlassungen, Partnerhotels)

Teilnehmer: Apothekenmitarbeiter aus dem regionalen Umfeld

Termine: wie im Seminkatalog genannt

Veranstaltungsdauer: abends (ca. 19:30–21:30 Uhr)
(in der Regel) halbtägig (ca. 15:00–18:00 Uhr)
ganztäglich (ca. 9:00–18:00 Uhr)

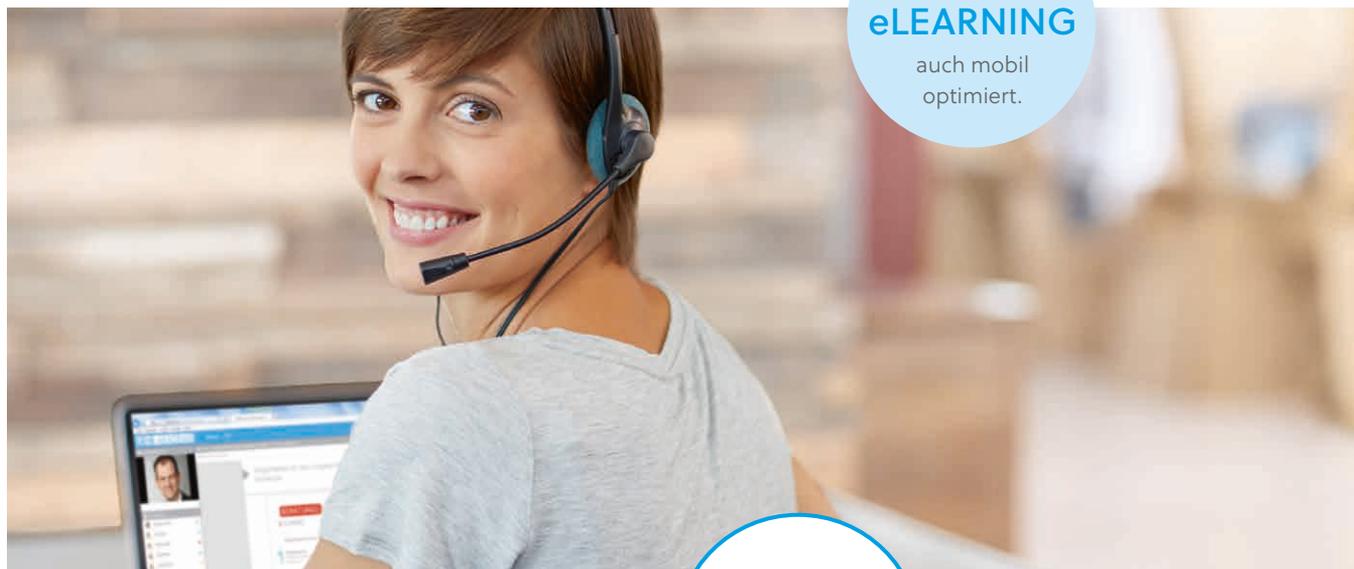
Fortbildungspunkte: bis zu 1 Punkt je 45 Minuten Veranstaltungsdauer

Internetadresse: www.gehe-point.de/seminare

20 x IN
DEUTSCH-
LAND

Seminare ganz in
Ihrer Nähe



LIVE-
eLEARNINGauch mobil
optimiert.

LIVE-eLEARNING

WISSENSDIALOG IM NETZ.

Merkmale.

Unsere Live-eLearning-Seminare sind ortsunabhängige Fortbildungen („Webinare“), bei denen Sie sich mit dem Referenten und anderen Teilnehmern in einem virtuellen Seminarraum treffen. Sie sehen in diesem Raum die Präsentation des Referenten, hören ihn über Lautsprecher und können ihm gleichzeitig Fragen per Chat oder über den Audiokanal stellen – Antwort garantiert! Alles, was Sie zur Teilnahme benötigen, ist ein PC (Windows, Mac oder Linux) oder ein mobiles Endgerät mit Android- oder iOS-Betriebssystem.

Ihre Vorteile.

Profitieren Sie von dem direkten Kontakt mit dem Referenten und von den Fragen der anderen Seminarteilnehmer und machen Sie sich während der Veranstaltung Notizen auf dem Seminarskript, das Sie von uns einige Tage vor dem Seminartermin per Post und zusätzlich als PDF zum Download erhalten.

So machen Sie mit.

Bis zu 60 Einzelpersonen oder Apothekenteams können jeweils an einem Live-eLearning-Seminar teilnehmen. Wir empfehlen, sich frühzeitig über GEHE POINT anzumelden, damit Sie auf jeden Fall einen Platz im entsprechenden Seminar erhalten. Eine Teilnahme mit mehreren Personen von einem PC aus ist möglich, jeder Teilnehmer erhält ein Zertifikat.

Bei kostenpflichtigen Seminaren wird nur einmal pro Zugang die volle Seminargebühr erhoben. „Mithörer“ zahlen lediglich 5 EUR zzgl. MwSt.

Vor jedem Seminar erhalten Sie per E-Mail Ihren persönlichen Zugangslink, mit dem Sie komfortabel den Seminarraum betreten können.

TIPP

Frühzeitig anmelden lohnt sich!

Melden Sie sich frühzeitig zu unseren Live-eLearning-Seminaren an, denn auch hier sind viele Themen schnell ausgebucht. Ein weiterer Vorteil: bei einer Anmeldung 14 Tage vor dem Seminartermin erhalten Sie auf jeden Fall die Seminarunterlagen vorab per Post.

Steckbrief Live-eLearning.

Fortbildung: mit Referent, synchron

Ort: Internet, im virtuellen Seminarraum

Teilnehmer: Apothekenmitarbeiter aus ganz Deutschland

Teilnahme: allein oder im Team – Mithörer sind willkommen

Termine: wie im Katalog und auf www.gehe-point.de/elearning ausgeschrieben

Fortbildungspunkte: bis zu 1 Punkt je 45 Minuten Veranstaltungsdauer

Infos, Termine, Anmeldung: www.gehe-point.de/elearning



ONLINE-TRAINING

KLICKEN SIE SICH SCHLAU.



Merkmale.

Das Online-Training der GEHE AKADEMIE bietet in zahlreichen Wissensgebieten Kurse an, die in der Regel jeweils aus mehreren kompakten, vertonten Lernmodulen von bis zu 15 Minuten Dauer bestehen. Ergänzendes Studienmaterial sowie ein abschließender kurzer Online-Test mit zehn Fragen runden das Paket ab und sichern Ihnen wertvolle Fortbildungspunkte.

Ihre Vorteile.

Durch die kompakten Lernmodule genügen auch kleine Zeitfenster für effektives Lernen – ideal daher z. B. für den Notdienst in der Apotheke. Außerdem können Sie das Online-Training dafür nutzen, die im Seminar oder Live-eLearning erlernten Inhalte nachzuarbeiten und mit dem Online-Test einen zusätzlichen Fortbildungspunkt zu erwerben. Den Online-Test können Sie übrigens beliebig oft wiederholen: So können Sie z. B. vorab Ihren Wissensstand überprüfen und den Test zur Verbesserung Ihres Ergebnisses am Ende eines Kurses einfach noch einmal machen.

So machen Sie mit.

Sowohl Ihre Registrierung als auch die Teilnahme an den GEHE Online-Trainings ist für Sie kostenfrei. Zur Anmeldung gehen Sie zunächst auf <https://elearning.gehe-point.de>. Von dort aus können Sie sich einmalig mit Ihrer persönlichen E-Mail-Adresse registrieren und sofort die Online-Trainings Ihrer Wahl absolvieren. Sie arbeiten in einer gesund leben-Apotheke? Geben Sie bei der Registrierung Ihre GEHE-Kundennummer ein und schon erhalten Sie Zugang zu weiteren exklusiven Fortbildungsinhalten. Als Abonnent/-in unserer AKADEMIEnews erfahren Sie es außerdem als Erste/-r, sobald es Neuigkeiten auf der Online-Trainings-Plattform gibt.

Steckbrief Online-Training.

Fortbildung: ohne Referent, asynchron

Ort: jeder PC mit Internetzugang und Soundkarte

Teilnehmer: alle Apothekenmitarbeiter

Termine: 24 h/7 Tage die Woche online

Fortbildungspunkte: bis zu einem Fortbildungspunkt je Online-Test (bei $\geq 70\%$ richtigen Antworten)

Internetadresse: <https://elearning.gehe-point.de>

TIPP

Reinschauen lohnt sich

In regelmäßigen Abständen finden auf unserer Online-Trainings-Plattform Gewinnspielaktionen und Verlosungen attraktiver Preise statt. Ein Besuch unserer Plattform lohnt sich daher immer!



TEAMTRAINING & COACHING

GEMEINSAM ZUM ERFOLG.



Merkmale.

Sie optimieren die Kompetenz Ihres Apothekenteams mit dem entscheidenden Plus an Kommunikationsstärke. Denn Freundlichkeit, Offenheit und Einfühlungsvermögen im Umgang mit Kunden sind erlernbar. Thematisch kombinieren die Teamtrainings Fachwissen mit praxiserprobten Kommunikationstechniken. Ein erfahrener Coach führt Sie und Ihr Team dabei Schritt für Schritt zur persönlichen Höchstform in der Beratung.

Ihre Vorteile.

Das Teamtraining & Coaching ist besonders geeignet für die Vermittlung von Kompetenzen, die mehrere bzw. alle Mitarbeiter gleichermaßen beherrschen sollen. Ganz nach persönlichem Bedarf legen Sie die Termine für Ihre individuellen Teamtrainings fest. Am Veranstaltungstag trainieren Sie in der gewohnten Umgebung Ihrer Offizin gemeinsam mit Ihren Kollegen reale Situationen aus Ihrer Beratungspraxis. Durch das sofortige Anwenden des Gelernten in der Übungssituation ergibt sich ein besonders nachhaltiger Lerneffekt.

So melden Sie sich an.

Per Post oder per Fax mit dem im Katalog eingelegten Anmeldeformular.

Steckbrief Teamtraining & Coaching.

Fortbildung: mit Coach

Ort: in Ihrer Apotheke

Teilnehmer: nur Ihr Apothekenteam

Termine: nach Vereinbarung

Veranstaltungsdauer: halbtägig (4 Stunden)
ganztäglich (8 Stunden)

Fortbildungspunkte: als innerbetriebliche Fortbildung anerkenbar

Internetadresse: www.gehe-point.de/teamtraining

TIPP

Rechtzeitiges
Planen zahlt
sich aus

Planen Sie Ihre Teamtrainings rechtzeitig und realisieren Sie Ihren Wunschtermin (siehe Seite 124).

TEILNAHMEHINWEISE

Alles, was Sie sonst noch wissen müssen.

Geltungsbereich

Diese Teilnahmehinweise gelten bei der Buchung von Präsenzseminaren, Live-eLearnings, Teamtrainings & Coachings und Online-Trainings (nachfolgend: Fortbildungsveranstaltungen) der GEHE Pharma Handel GmbH, Abteilung GEHE AKADEMIE (nachfolgend „GEHE AKADEMIE“).

Buchungsmöglichkeiten

Sie können sich für die Fortbildungsveranstaltungen schriftlich über das im Katalog eingelegte Anmeldeformular oder über etwaige Einzeleinladungen Ihrer zuständigen GEHE Niederlassung anmelden. Darüber hinaus können Sie die Fortbildungsveranstaltungen auch über www.gehe-point.de oder über unsere GEHE AKADEMIE Plattform unter www.gehe-akademie.de buchen. Bei der Buchung über www.gehe-akademie.de gelten die dort hinterlegten Teilnahmehinweise zu diesen Teilnahmehinweisen ergänzend.

Präsenzseminare

Eine Anmeldung ist bis spätestens zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn erforderlich, wobei es auf den Eingang der Anmeldung bei der GEHE AKADEMIE ankommt. Die Teilnehmeranzahl ist für alle Veranstaltungen begrenzt. Wir empfehlen daher eine frühzeitige Anmeldung, denn bei großer Nachfrage zählt die Reihenfolge des Anmeldungseingangs.

Soweit nicht anders ausgeschrieben, gilt pro Teilnehmer jeweils die im Katalog genannte Teilnahmegebühr zzgl. der jeweils gültigen gesetzlichen Umsatzsteuer. Im Preis inbegriffen sind Aufwendungen für den Referenten, Arbeitsmaterial und ein Imbiss vor bzw. während der Veranstaltung. Mitarbeiter von Apotheken der Kooperation gesund leben-Apotheken erhalten bei kostenpflichtigen (Live-eLearning-)Seminaren 15 Prozent Rabatt. Etwaige Gutscheine (Treuepunkte-Gutscheine, GEHE SPA-Gutscheine) müssen bereits bei der Anmeldung zu einem Seminar angegeben werden, das nachträgliche Einreichen von Gutscheinen ist nicht zulässig. Von jeglichen Gutscheinen und Rabatten generell ausgenommen sind Seminare, die die GEHE AKADEMIE in Kooperation mit Fachgesellschaften organisiert, sowie Seminare in Zusammenarbeit mit Partnern mit eigener Rechnungsstellung.

Etwa zwei Wochen vor der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung. Sollte ein Referent bei einer Veranstaltung verhindert sein, so kann die GEHE AKADEMIE stattdessen einen anderen qualifizierten Referenten beauftragen. Die GEHE AKADEMIE behält sich das Recht vor, Veranstaltungen mit weniger als fünfzehn Teilnehmern zu stornieren.

Nach jeder Veranstaltung erhalten Sie ein Teilnahmezertifikat. Bei allen Veranstaltungen, die für das freiwillige Fortbildungszertifikat der Apothekerkammern akkreditiert sind, ist die Anzahl der erworbenen Fortbildungspunkte auf dem Zertifikat angegeben.

Sollten Sie einmal verhindert sein, so bitten wir um schriftliche Benachrichtigung der veranstaltenden GEHE Niederlassung bzw. dem zuständigen Ansprechpartner per E-Mail bis spätestens zwei Wochen vor dem Seminartermin. Maßgeblich ist der Eingang der Absage bei der GEHE AKADEMIE. Für später eingehende Seminarabsagen berechnen wir bei kostenpflichtigen Seminaren eine Aufwandspauschale in Höhe von 50 Prozent der Teilnahmegebühr. Bei Absage oder Nichterscheinen am Seminartag wird die volle Teilnahmegebühr fällig. Bei kurzfristigen Absagen von kostenfreien Seminaren – ab zwei Tage vor bzw. bei Nichterscheinen am Veranstaltungstag – stellen wir Ihnen eine Aufwandspauschale in Höhe von 25 EUR zzgl. der jeweils gültigen gesetzlichen Umsatzsteuer pro angemeldete Person in Rechnung.

Live-eLearning

Für das Live-eLearning gelten alle vorgenannten Hinweise zum Präsenzseminar mit folgenden Ergänzungen: Pro Live-eLearning-Seminar ist die Teilnehmeranzahl auf 60 Apotheken bzw. Einzelpersonen begrenzt. Die Anzahl der Mithörer an einem PC ist unbegrenzt.

Die im Katalog ausgeschriebenene Teilnahmegebühr gilt pro Person mit eigenem Log-in. Mithörer am selben PC zahlen lediglich eine reduzierte Teilnahmegebühr von 5 EUR zzgl. der jeweils gültigen gesetzlichen Umsatzsteuer für Seminarteilnahme und Zertifikat, das ihnen per Post zugeschickt wird. Eine Anmeldung von Mithörern im Vorfeld ist nicht notwendig; diese werden während des Seminars erfragt.

Für die Teilnahme an einem Live-eLearning-Seminar benötigen Sie einen internetfähigen Windows-PC, einen Apple Macintosh oder ein auf Android bzw. iOS basierendes mobiles Endgerät. Bei Verwendung eines Tablets/Smartphones muss eine kostenlose App aus dem Google Play Store bzw. Apple App Store heruntergeladen und installiert werden. Eine Anleitung hierzu erhalten Sie vor Ihrer ersten Teilnahme an einem Live-eLearning-Seminar.

Teamtraining & Coaching

Pro Teamtraining gilt die im Akademiekatalog beim Thema ausgeschriebenene Gebühr zzgl. der jeweils gültigen gesetzlichen Umsatzsteuer. Im Preis inbegriffen sind Aufwendungen für den Referenten und Arbeitsmaterial.

Der Termin für ein Teamtraining & Coaching wird zwischen Coach und Apotheke individuell vereinbart. Über die Terminvereinbarung erhält die Apotheke eine Terminbestätigung von der GEHE AKADEMIE. Terminverschiebungen sind nur innerhalb desselben Kalenderjahres bis einschließlich 30.11. möglich. Bitte beachten Sie, dass bei Terminverschiebungen eine Aufwandspauschale von 200 EUR zzgl. der jeweils gültigen gesetzlichen Umsatzsteuer erhoben wird. Bei Stornierungen am Tag des Teamtrainings & Coachings wird die volle Gebühr erhoben. Die Berechnung der Teilnehmergebühr erfolgt nach der Veranstaltung mit der Sammelrechnung an die Apotheke. Im Rahmen des EXPERTEN PROGRAMMS sind die im Rahmen des gesund leben Kooperationsvertrages gebuchten ganztägigen Teamtrainings & Coachings inklusive.

Online-Training

Online-Trainings sind kompakte Lernmodule, die an jedem Tag der Woche rund um die Uhr im Internet abrufbar sind. Zur Teilnahme ist es erforderlich, dass sich jeder Interessent zunächst einmal auf der Online-Trainings-Plattform der GEHE AKADEMIE mit einer persönlichen E-Mail-Adresse registriert. Dies ist kostenfrei. Die Plattform vergibt automatisch jeder Person einen Anmeldenamen. Das persönliche Kennwort kann jeder Teilnehmer frei wählen.

Nach dem Log-in mit dem Anmeldenamen und Kennwort steht dem Teilnehmer jedes öffentliche Online-Training frei zur Verfügung. Ein Online-Training besteht meist aus drei vertonten Lernmodulen von jeweils circa 15 Minuten Dauer, ergänzendem Studienmaterial und einem abschließenden Online-Test. Nach erfolgreichem Absolvieren des Tests (bei ≥ 70 Prozent richtigen Antworten) erhalten Sie per E-Mail ein Teilnahmezertifikat. Im Falle einer Akkreditierung durch die Bundesapothekerkammer enthält das Zertifikat die Bestätigung des erworbenen Fortbildungspunktes.



Rechnungsstellung

Die Berechnung der Teilnahmegebühren und Aufwandspauschalen erfolgt bei Kunden der GEHE Pharma Handel GmbH nach der Veranstaltung mit der Sammelrechnung an die Apotheke. Bei sonstigen Teilnehmern erfolgt die Berechnung mit Einzelrechnung an die Apotheke. Bei Bedarf kann auch eine Privatrechnung ausgestellt werden. Bitte teilen Sie uns dies bereits bei der Anmeldung mit.

Allgemeines

Für die Inhalte der angebotenen Fortbildungsveranstaltungen sind ausschließlich unsere jeweiligen Kooperationspartner aus der Industrie und die jeweiligen Referenten/Produzenten verantwortlich. Eine Haftung der GEHE AKADEMIE ist ausgeschlossen.

Foto- und Videoaufnahmen

Bei Veranstaltungen zum Thema Influencing, Social Media (nachfolgend: Digitale Veranstaltungen) werden durch die GEHE AKADEMIE oder Fotografen, die durch die GEHE AKADEMIE beauftragt werden, Foto- und Videoaufnahmen gemacht, bei denen ggf. auch die einzelnen Teilnehmer der Veranstaltung zu sehen sind. Die Foto- und Videoaufnahmen sollen dann anschließend im Zusammenhang mit den Veranstaltungen in verschiedenen Print-/Online-Medien (z. B. einer „Social Wall“ der Veranstaltung [Link zu Instagram und Facebook] auf den firmeninternen Websites, wie z. B. www.gehe.de oder GEHE POINT, oder den firmeninternen und externen Print-/Offlinemedien: z. B. der Zeitschrift „Neue Wege.“) veröffentlicht werden mit dem Ziel der Vernetzung der Teilnehmer dieser Veranstaltungen und der Mitarbeiter der GEHE Pharma Handel GmbH und der Unternehmensgruppe sowie einer überzeugenden Außendarstellung der GEHE AKADEMIE.

In diesem Zusammenhang erteilen Sie der GEHE AKADEMIE, sofern keine Ausnahme gemäß § 23 des „Gesetzes betreffend das Urheberrecht an Werken der bildenden Künste und der Photographie“ („Kunst-UrhG“) vorliegt, die nicht widerrufbare Einwilligung gemäß § 22 Kunst-UrhG, die im Rahmen dieser Digitalen Veranstaltung angefertigten Foto- und Videoaufnahmen, auf denen Sie abgebildet sind, wie oben beschrieben zu verbreiten und öffentlich zur Schau zu stellen. Sie sind sich darüber bewusst, dass Sie keine Entschädigung für die Einwilligung nach § 22 Kunst-UrhG erhalten. Sie übertragen der GEHE AKADEMIE das ausschließliche, unbefristete, unwiderrufliche, unbeschränkte und übertragbare Recht, die Aufnahmen wie oben beschrieben publizistisch zur Illustration oder zu Werbezwecken zu nutzen.

Datenschutz

Die Anmeldung zu und Teilnahme an Veranstaltungen der GEHE AKADEMIE machen die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung personenbezogener Daten notwendig. Die von Ihnen im Rahmen der Anmeldung zu den Fortbildungsveranstaltungen angegebenen Daten, wie Name der Apotheke, Adressdaten der Apotheke, GEHE Kundennummer, Telefonnummer, E-Mail-Adresse, Ansprechpartner, Vor- und Zunamen der Teilnehmer, berufliche Qualifikation der Teilnehmer, verarbeiten und nutzen wir, die GEHE Pharma Handel GmbH, nur zu dem Zweck, Ihre Teilnahme an den Veranstaltungen der GEHE AKADEMIE erfüllen zu können (zur Erfüllung des Vertragsverhältnisses). Dies geschieht insbesondere zur Bearbeitung der Anmeldung, Akkreditierung und Nutzung der Online-Trainings sowie zur Ausstellung von Zertifikaten für die Teilnehmer. Bei Foto- und Videoaufnahmen, die im Rahmen der Digitalen Veranstaltungen gemacht werden handelt es sich ebenfalls um personenbezogene Daten. Die Erhebung und Verarbeitung dieser Daten ist, wie unter vorstehender Ziffer beschrieben, für die Teilnahme und Durchführung der Digitalen Veranstaltung und damit zur Erfüllung des Vertragsverhältnisses erforderlich. Rechtsgrundlage für die Datenverarbeitung ist Art 6 Abs. 1 lit. b DSGVO.

Wir können die besonderen Konditionen für die Fortbildungsveranstaltungen nur aufgrund von Verpflichtungen gegenüber unseren Industriepartnern anbieten. Zur Erfüllung der vertraglichen Leistungen ist es daher erforderlich, dass wir die im Rahmen der Anmeldung erhobenen oben genannten personenbezogenen Daten an die Hersteller, die die jeweilige Fortbildungsveranstaltung unterstützen, weiterleiten. Ohne diese Weitergabe kann die Leistungserfüllung bzw. eine Teilnahme an der Fortbildungsveranstaltung nicht erfolgen. Bei akkreditierten Seminaren ist zur Erfüllung der vertraglichen Leistung zudem erforderlich, dass wir die oben genannten personenbezogenen Daten an Apothekerkammern weitergeben. Nach vollständiger Abwicklung einer Fortbildungsveranstaltung werden die personenbezogenen Daten für die weitere Verwendung gesperrt und nach Ablauf der steuer- und handelsrechtlichen Aufbewahrungsfristen gelöscht. Sie können unentgeltlich Auskunft über Ihre gespeicherten Daten verlangen und haben in berechtigten Fällen ein Recht auf Berichtigung, Sperrung (Recht auf Einschränkung der Verarbeitung) und Löschung dieser Daten. Zudem können Sie die ungehinderte und uneingeschränkte Übermittlung erhobener personenbezogener Daten an einen Dritten verlangen und haben das Recht, sich bei den Aufsichtsbehörden über eine rechtswidrige Datenverwendung zu beschweren.

Wir stehen Ihnen und den Teilnehmern gerne für weitergehende Fragen zum Datenschutz und zur Verarbeitung der personenbezogenen Daten zur Verfügung. Wenden Sie sich bei Fragen, Auskünften sowie bei der Ausübung der zuvor genannten Betroffenenrechte bitte an unseren Datenschutzbeauftragten unter datenschutz@gehe.de oder an die folgende Kontaktadresse: GEHE Pharma Handel GmbH, Neckartalstraße 153, 70376 Stuttgart, Fax: (0711) 57719-586.

UNSERE PARTNER & SPONSOREN

Dank des Engagements unserer Partner können wir Ihnen hochwertige Fortbildungen kostenfrei bzw. für ein geringes Entgelt anbieten. Transparenz wird bei uns großgeschrieben. Sie erkennen im Katalog die Förderer der verschiedenen Fortbildungen jeweils an ihrem Logo.

 AizChem 54	 HRA Pharma 97	 PFLÜGER SCHÖBBER-SALZE HOMÖOPATHIE 40
 Beiersdorf HEALTH CARE 92	 Institut AllergoSan 50	 PRIMAVERA [®] 37
 BELSANA Medizinische Erzeugnisse 82–83	 Johnson & Johnson Ophthalmics 68, 98	 pure Encapsulations 55–58, 62
 BERLIN-CHEMIE MENARINI [*] 46–49	 kohlpharma Einfach MehrWert. 118	 ratiopharm teva 86
 Die Digitale Apotheke 109–111	 KRY 102	 REGENAPLEX [®] Hemoglobinische Komplexe 96
 Doppel Herz system 67	 Kyberg vital 63–65	 Repha [®] 35, 52–53, 80
 DGS Digitales Gesundheitsmanagement für Kliniken und Praxen 88–89	 LA ROCHE-POSAY LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE 74–78	 Salus 38
 PIRATOPLAST 94	 Livos [®] HEILERDE 39, 84	 Schoenberger 38
 DR. KOLL Dr. Koll Biopharm 35	 MAHARISHI AYURVEDA 37	 smith&nephew Professional Education 90
 EMRA med. Qualität in jeder Beziehung 116–117	 MEDICE 91	 SPENGLER & MECKEL 36
 FRESENIUS KABI caring for life 66	 MERZ 70	 SUNSTAR GUM 43
 Google Zukunftswerkstatt 104	 Nestlé HealthScience 53	 TePe [®] 44
 gsk 97	 OmniVision [®] Freude am Sehen 42	 URSAPHARM Arzneimittel GmbH 43
 HARTMANN Gesundheit ist unser Antrieb 34, 93	 ORIFARM Importarzneimittel 120	 VICHY LABORATOIRES 72–73
 HENNING ARZNEIMITTEL für Ihre Gesundheit 60–61	 orthomol 59	 WORT & BILD VERLAG 112–113

* Sponsoren

WIR HABEN EIN HERZ FÜR STREBER.

DIE GEHE AKADEMIE IST DER BEWEIS.



[GEHE.DE/STREBER](https://www.gehe.de/streber)

GEHE

gesundleben
Apotheken

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

ZUKUNFT APOTHEKE

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

TIPPS &
INFORMATIONEN



**Kundenpotenzial
Diabetiker –**

Beratung von Antidiabetika &
Insulin leicht gemacht
Seite 45

**BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ**

Maßgeschneiderte Schmerzberatung

Vom Kleinkind bis ins Seniorenalter

Seite 86

Schüßler-Salze clever kombiniert

Da ist für jeden was dabei!

Seite 40

Immer gut beraten

Erkältungen und Infekte – das sind die „Dauerbrenner“ im Beratungsalltag der Apotheke. Aber auch bei Gesundheitsthemen wie z. B. COPD oder Schmerzen ist Ihr kompetenter Rat gefragt. Der Bedarf an qualifizierter Beratungsleistung auf neuestem medizinischem und pharmazeutischem Niveau in der Apotheke steigt ständig.

Dabei hat jeder Kunde individuelle Bedürfnisse – so vielfältig wie Ihr Arzneimittelangebot. Ihre Herausforderung ist es, die Beratung zielgenau und up to date zu gestalten, egal, ob es dabei um Antibiotika geht oder um Nahrungsergänzung.

Wir unterstützen Sie: mit einer Vielzahl an Fortbildungsveranstaltungen, bei denen Sie vom spezifischen Expertenwissen der Referenten profitieren.

Vermissen Sie ein Thema in unserem Fortbildungsangebot? Senden Sie uns Ihre Anregungen per E-Mail: akademie@gehe.de

Rund um Rezeptur und Defektur: Plausibilität, Kompatibilität und Stabilität

max.
4
Pkt.



Zielsetzung

Die Rezepturwelt hat sich in den letzten Jahren stark verändert, weil die Wissenschaft immer mehr Erkenntnisse über die Stabilität und Kompatibilität von Rohstoffen gewinnen konnte. Bei allen Verordnungen und der Herstellung von Rezepturen muss die Kompatibilität und pH-Stabilität Berücksichtigung finden, da ansonsten keine Wirksamkeit oder ausreichende Haltbarkeit gewährleistet werden kann. So kann sich die Wirkung von Wirkstoffen aufheben, wenn sie mit anderen Wirk- oder Hilfsstoffen rezeptiert werden oder der rezeptierbare Bereich nicht eingehalten wird. Das oberste Gebot muss deshalb sein, dass der Wirkstoff in der gewünschten Dosierung dort ankommt, wo er angedacht ist, für das Wohl des Patienten!

Inhalte

- Rezeptur heute
- Die 6 Rezepturregeln
- Inkompatibilität und Instabilität
- Fallbeispiele aus der Rezepturhilfe
- Transport-Vehikel in der Rezeptur
- Die Welt der Hormonrezepturen
- Attraktives Geschäftsmodell: Eigenmarke und Anti-Aging

Referent

Dr. Stefan Bär

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Mi	11.03.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Magdeburg
Do	19.03.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Delmenhorst
Do	26.03.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Weiterstadt
Do	17.09.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Neubrandenburg
Mo	22.06.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Dresden

Hygienemaßnahmen und Desinfektion in der Apotheke

Was Mitarbeiter über Infektionsschutz wissen müssen

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Durch die in den letzten Jahren bekannt gewordenen Hygiene-skandale im Gesundheitswesen ist die Öffentlichkeit für das Thema Infektionsschutz sensibilisiert worden. Dies betrifft auch die Apotheke. Keine Apotheke kann es sich heute leisten, dem Verdacht mangelnder Hygiene ausgesetzt zu werden. Zudem schreibt der Gesetzgeber umfangreiche Hygienemaßnahmen für Apotheken vor. Das Seminar zeigt die Risikofaktoren der Keimübertragung in Apotheken auf und erläutert die gesetzlichen Hygienevorschriften. Die sich daraus ergebenden Maßnahmen der Flächenreinigung, Flächendesinfektion, Schutzkleidung und Händedesinfektion werden detailliert dargestellt. Ziel ist die Vermittlung eines fundierten Wissens zum Infektionsschutz in der Apotheke. Zusätzlich gibt es einen neuen Themenblock Hygieneempfehlungen für Endverbraucher, da auch hier die Relevanz von Desinfektion stark zugenommen hat – insbesondere in der Erkältungszeit.

Inhalte

- Händehygiene in der Apotheke
- Wege der Keimübertragung in der Apotheke
- Hygienerrelevante Abteilungen in der Apotheke
- Gesetzliche Hygienevorschriften für Apotheken
- Flächenreinigung und Flächendesinfektion
- Persönliche Schutzkleidung
- Hygiene- und Produktempfehlungen für Endverbraucher

Referentinnen/Referenten

Anerkannte Expertinnen/Experten aus dem Hause PAUL HARTMANN AG, Heidenheim

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Do	05.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Di	10.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Di	17.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Do	07.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart

Volkskrankheit Schlafstörungen

Kompetente Beratung in der Apotheke



Zielsetzung

Laut Report der DAK-Gesundheit von 2017 leiden rund 34 Mio. Menschen unter einer der rund 80 verschiedenen Schlafstörungen, Tendenz steigend. Meistens sind persönlich-familiäre und/oder berufliche Probleme dafür verantwortlich. Im Rahmen der Selbstmedikation nimmt die Apotheke eine wichtige Aufgabe in der Beratung ein. Doch welches Präparat ist wann geeignet und was gilt es zu beachten? Ziel des Seminars ist die Vermittlung von fundiertem Wissen zur Indikation Schlafstörung und zu möglichen (naturheilkundlichen) Therapiemaßnahmen.

Inhalte

- Relevanz von Schlafstörungen
- Wie funktioniert schlafen?
- Ursachen und Folgen von Schlafstörungen
- Therapiesäulen bei Schlafstörungen
- Behandlungsmöglichkeiten von Schlafstörungen, v. a. naturheilkundliche Maßnahmen
- Fallbeispiele und typische Beratungssituationen für den Apothekenalltag

Referenten

Dr. Stefan Noß e. K., Apotheker, Karlsruhe oder

Dr. rer. nat. Oliver Ploss, Apotheker und Heilpraktiker, Ibbenbüren

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Gemmotherapie – Knospentherapie bei speziellen Indikationen



Zielsetzung

Die Gemmotherapie ist eine spezielle und sanfte Form der Therapie mit Pflanzen. Die wertvollen aktiven Bestandteile werden ausschließlich aus dem Embryonalgewebe der Pflanzen gewonnen. Daher werden nur Knospen und Triebe verwendet. In diesen Pflanzenteilen stecken die nativen Proteine und Wachstumsfaktoren in der ursprünglichsten Form, also die größte Kraft und Energie der zukünftigen Pflanze. Diese Stoffe wirken regenerierend auf den menschlichen Organismus.

Inhalte

- Schwerpunktthema 09.03.2020: Erschöpfung und Burnout
- Schwerpunktthema 26.10.2020:
 - Erkältung
 - Praxisbeispiele
 - Innovative Produkte für den OTC-Bereich

Referent

Dr. Oliver Ploss

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Di	04.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	05.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	30.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	03.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning



Mo	09.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mo	26.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Spenglersan Therapien

Säure-Basen-Haushalt, Mikrobiologische Therapie, Symbioselenkung & Darmsanierung, Kolloid-Immuntherapie, Entoxin-Therapie



Zielsetzung

Die Spenglersane regen gezielt die Selbstheilungskräfte des Organismus an und bekämpfen die Ursachen der Erkrankung durch Stärkung und Regeneration des Immunsystems. Das Seminar Spenglersan Kolloid-Immuntherapie vermittelt Ihnen Grundlagen und Anwendungsmöglichkeiten.

Ist eine Erkrankung chronisch bedingt, bedarf es einer biologischen Entgiftung, z. B. durch die Entoxin-Therapie, die Ihnen im Seminar Entoxin-Therapie vorgestellt wird. Mit einer chronischen Erkrankung geht ebenfalls eine Übersäuerung unseres Körpers einher. Um dem entgegenwirken zu können, müssen überschüssige Säuren durch Basen neutralisiert werden. Das Seminar Säure-Basen-Haushalt bringt Ihnen das Entoxin®-Entschlackungskonzept und die ganzheitliche Berücksichtigung im OTC-Bereich näher.

Im Vortrag Ganzheitliche Darmtherapie bei Allergien, Intoleranzen und Darmsanierung werden die einzelnen Erkrankungen mit ihren Besonderheiten erläutert und der Unterschied der einzelnen therapeutischen Möglichkeiten des Darms wird differenziert vorgestellt.

Referent

Dr. rer. nat. Oliver Ploss, Apotheker und Heilpraktiker

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Der Säure-Basen-Haushalt:

Do 23.01.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Mikrobiologische Therapie, Symbioselenkung & Darmsanierung:

Mo 20.04.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Spenglersan Kolloid-Immuntherapie:

Do 09.07.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Entoxin-Therapie:

Do 01.10.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Natürliche Alternativen zu MCP und Omeprazol

Bei akuter & chronischer Gastritis, Reizmagen & -darm



Zielsetzung

Als Reizmagen werden funktionelle Beschwerden ohne nachweisbare organische Defekte bezeichnet. Pathophysiologisch werden abnorme gastrointestinale Bewegungsabläufe genannt. Häufig liegen auch psychische Belastungen vor. Medikamentös werden H2-Blocker oder PPI, z. B. Omeprazol, eingesetzt. Der Begriff Reizdarmsyndrom beschreibt eine funktionelle Darm-erkrankung, die eine hohe Prävalenz aufweist. Medikamentös werden Antidepressiva, Spasmolytika, 5-HT3-Rezeptor-Antagonisten, Entschäumer oder MCP eingesetzt. Alternativ sind naturheilkundliche Therapien ratsam und langfristig sinnvoll. Entsprechende Konzepte werden vorgestellt.

Inhalte

- Vorstellung und Unterscheidung der Erkrankungsbilder
- Vorstellung der konservativen Therapie
- Naturheilkundliche Therapiekonzepte bei Reizmagen und Reizdarm

Referent

Dr. rer. nat. Oliver Ploss, Apotheker und Heilpraktiker

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mo 04.05.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Apothekengerechte Aromatherapie im Herbst und Winter

Bestselleröle und ihre Wirkungen



Zielsetzung

Immer mehr Menschen nutzen ätherische Öle zur Vorbeugung und Behandlung zahlreicher Beschwerden. Der kompetente und effektive Dialog mit dem Kunden wird daher immer wichtiger! Die beste Zeit, um neue Kunden für die Welt der Düfte zu gewinnen, ist die Winter- und Weihnachtszeit. Erfahren Sie in diesem Seminar Wissenswertes über die Wirkung der Aromatherapie und ihre praktischen Anwendungsmöglichkeiten mit tollen DIY-Rezepten. Lernen Sie dabei Produkte der Saison kennen und nutzen Sie die Verkaufsideen gerade auch rund um Weihnachten.

Inhalte

- Aromatherapie für die Apotheke von heute!
- Grundlagen Aromatherapie: Qualität, Anbau, Gewinnung
- Wichtige Themen und Produkte der Saison:
 - Erkältung Gesundwohl-Produkte
 - Raumbeduftung
 - Kleine Hausapotheke
 - DIY-Rezepte

Referentin

Stefanie Gröbel (Aromaexpertin)

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



PRIMAVERA®

Mo	21.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mo	07.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Ayurveda in der Apotheke

Einstieg in den Trendmarkt Ayurveda



Zielsetzung

Dieses Seminar führt in die Ayurveda-Heilkunde ein, eines der ältesten und heute sehr populären Gesundheitssysteme. Es gibt dem Seminarteilnehmer Einblick in die Philosophie, Grundlagen, Diagnose- und Therapieverfahren des Ayurveda. Schwerpunkte sind die ayurvedische Phytotherapie und die Zusammenstellung sinnvoller Sortimente zum Verkauf in der Apotheke. Von über 900 original ayurvedischen Produkten werden einige der wichtigsten vorgestellt.

Inhalte

- Was ist Ayurveda?
- Konzepte und Grundlagen der ayurvedischen Heilkunde
- Diagnose- und Therapiemethoden des Ayurveda
- Einblick in die Grundlagen der ayurvedischen Phytotherapie
- Die Rolle von Nahrungsergänzungsmitteln im Ayurveda und ihre Signifikanz im Pharmabereich
- Herstellung und Qualitätssicherungsmaßnahmen
- Sinnvolle Ayurveda-Sortimente in der Apotheke
- So werden Sie erster Ansprechpartner Ihrer Kunden für den Bereich Ayurveda/Ayurveda-Produkte

Referent

Dr. Oliver Werner

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mo	27.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mo	06.07.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	24.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

Lactoferrin

Bio-physiologische Aktivierung der Eisenverwertung



Zielsetzung

Die Eisenhomöostase ist ein fein regulierter Mechanismus, der von zahlreichen Faktoren beeinflusst wird und somit verschiedener Therapieoptionen bedarf. Welche Faktoren können den Eisenstoffwechsel behindern? Wie können diese Faktoren beeinflusst werden?

Welche Rolle spielt Lactoferrin dabei? Und wer kann von Lactoferrin profitieren?

Anschließend können Sie Ihr Wissen um die produktspezifischen Merkmale des Floradix®-Produktsortiments erweitern.

Inhalte

In circa 45–60 Minuten Online-Training erhalten Sie einen guten Überblick zu folgenden Wissensgebieten:

- Eisenmangel
- Eisenaufnahme und Verwertung
- Die Rolle von Hefcidin bei der Eisenaufnahme
- Die Rolle von Hefcidin und IL-6 bei der Eisenaufnahme
- Ansätze der Eisentherapie
- Eisensubstitution
- Bio-physiologische Aktivierung der Eisenverwertung

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Gut beraten mit Frischpflanzen-Presssäften



Zielsetzung

Pflanzliche Wirkstoffe werden heute in Form von Tropfen, Kapseln oder Tabletten für viele Indikationen in der Apotheke angeboten. Eine der natürlichsten Darreichungsformen – der Presssaft – ist dabei ein wenig in den Hintergrund gerückt. Dabei müssen Presssäfte den Vergleich keineswegs scheuen. Sie werden nach aktuellen Qualitätsansprüchen hergestellt, sind vielfältig einsetzbar und bereichern als frei verkäufliche Arzneimittel das Spektrum der modernen Phytotherapie. Durch den ökologischen Anbau sowie den Verzicht auf Alkohol, Konservierungsmittel und sonstige Zusätze tragen sie dem zunehmenden Wunsch von Apothekenkunden nach natürlichen Arzneimitteln Rechnung.

Diese Schulung macht Sie fit in der kompetenten Beratung dieser natürlichsten aller Darreichungsformen.

Inhalte

Sie erhalten mit dem Online-Training in circa 45–60 Minuten einen guten Überblick zu folgenden Wissensgebieten:

- Modul 1: Tradition und Zulassung
- Modul 2: Herstellung und Qualitätssicherung
- Modul 3: Einnahmeregeln und Wirksamkeit
- Modul 4: Vielfalt der Heilpflanzen-säfte inkl. Filmen

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

TIPP

Mit Bestehen des Online-Tests erwerben Sie einen Fortbildungspunkt.



Laufzeit

01.01.2020 – 31.12.2020

Online-Training

Laufzeit

01.01.2020 – 28.02.2021

Online-Training

Mit Heilerde natürlich behandeln – innerlich und äußerlich

Ein traditionsreiches Naturheilmittel im Fokus der Wissenschaft



Zielsetzung

Mineralogisch gesehen, ist Heilerde naturreiner Löss ohne chemische oder sonstige Zusätze. Die innerlichen und äußerlichen Behandlungsmöglichkeiten der Heilerde sind auch heute noch aktuell. Der therapeutische Wert ergibt sich dabei aus den physikalischen und chemischen Eigenschaften der feinen Pulverpartikel. In diesem Seminar werden die Einsatzmöglichkeiten der Heilerde bei verschiedenen Krankheitsbildern aufgezeigt und durch Ergebnisse aus Studien und Anwendungsbeobachtungen belegt. Den Teilnehmern wird dabei wichtiges Wissen für die Beratung im Berufsalltag vermittelt.

Inhalte

- Was ist Heilerde und wie wirkt sie (chemische und physikalische Eigenschaften)?
- Innerliche Anwendung: Therapieoptionen bei Sodbrennen, funktionellen Magen-Darm-Erkrankungen/zur Cholesterinbindung/zur Körperentgiftung
- Studienergebnisse
- Äußerliche Anwendung: Akne, Haut-, Muskel- und Gelenksbeschwerden sowie Entzündungen
- Erfahrungen

Referentinnen/Referenten

Apotheker/-innen und Therapeuten/Therapeutinnen mit naturheilkundlicher Erfahrung

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mi	22.01.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	27.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Di	03.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Mi	22.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	23.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Di	11.08.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Mi	12.08.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin

Do	13.08.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Di	15.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mi	16.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane
Do	17.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	15.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Mi	11.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Di	24.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Do	26.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna

BERATUNGS- & PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben Apotheken

Schüßler-Salze clever kombiniert

Da ist für jeden was dabei!



Zielsetzung

Immer mehr Menschen folgen dem aktuellen Trend und achten bewusst auf ihre Gesundheit. Aus diesem Grund steht auch das individuelle Therapieren mit Schüßler-Salzen bei Apothekenkunden hoch im Kurs. Besonders mit Kombinationen, die sorgfältig aufeinander abgestimmte Salze enthalten, können Sie bei Ihren Kunden punkten.

Lernen Sie in diesem Seminar, welche Salz-Kombinationen sich bewährt haben und welchen Kunden Sie diese Kombination empfehlen können. Das breite Einsatzspektrum der Salz-Kombinationen ist gerade für Einsteiger ideal und bietet Hilfe in nahezu jedem Lebensalter.

Freuen Sie sich auf ein Seminar mit einer erfahrenen Referentin, die das Wissen über Schüßler-Salze mit überzeugenden Beratungstipps für den HV verbindet.

Inhalte

- Kunden gezielt auf Schüßler-Salze ansprechen
- Bewährte Schüßler-Kombinationen in Beratungs- und Abgabesituationen sinnvoll auswählen
- Gängige Alltagsbeschwerden mit Schüßler-Salzen behandeln
- Tipps für Beratungsgespräche in der Apotheke

Referentinnen

Margit Müller-Frahling (M. A.), Referentin, Ausbilderin, Fachjournalistin und Leiterin des Instituts für Biochemie nach Dr. Schüßler, oder
Elke Meier Frigger, Referentin, berufstätige PTA, Mineralstoffberaterin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mi	12.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Mi	18.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Do	02.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Di	15.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg

Di	06.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Di	27.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Di	10.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Do	26.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart

SAME DAY DELIVERY.*

SEIT 1835.

*Lieferung am gleichen Tag

[GEHE.DE/SAMEDAYDELIVERY](https://www.gehe.de/samedaydelivery)

GEHE

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

AUGE, MUND UND NASE

„Sand in den Augen“ – Volkskrankheit „Trockenes Auge“

Schätzungen zufolge sind allein in Deutschland bis zu 15 Millionen Menschen betroffen.

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Das Krankheitsbild des trockenen Auges – fachlich als Keratoconjunctivitis sicca (Sicca-Syndrom) bezeichnet – ist weitverbreitet und wird häufig unterschätzt. Es tritt auf, wenn zu wenig Tränenflüssigkeit produziert wird und/oder der Tränenfilm durch eine veränderte Zusammensetzung zu schnell verdunstet. Symptome wie Brennen, Rötungen oder ein Fremdkörpergefühl können auf ein „Trockenes Auge“ hindeuten. Betroffene wünschen sich verständlicherweise eine schnelle Linderung ihrer Beschwerden. Dann sind Sie gefragt: Können die Beschwerden des Kunden im Rahmen der Selbstmedikation behandelt werden? Und wenn ja, mit welchem Präparat? Oder sollte doch besser zu einem Arztbesuch geraten werden? Diese und weitere Fragen beantworten wir Ihnen in unserem aktuellen Seminar.

Inhalte

- Definition „Das Trockene Auge“
- Ursachen und Symptome
- Aktuelle Therapieansätze
- Wirkungen verschiedener Inhaltsstoffe bzw. sinnvolle Wirkstoffkombinationen
- Praxisnahe Fallbeispiele für das Kundengespräch

Referentin

Priv.-Doz. Dr. med. Christina Jacobi, FEBO, MHBA,
Fachärztin für Augenheilkunde

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Do	23.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Mo	17.08.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Di	08.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Do	17.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna

Di	13.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Di	27.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Di	10.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf

Treffpunkt Trockenes Auge 2020

Update für die Beratung Ihrer Sicca-Patienten



Zielsetzung

In diesem Webinar geht es um aktuelle Forschungs- und Entwicklungstrends zum Thema trockene Augen. Sie lernen den Patienten und seine individuellen Bedürfnisse genauer kennen und verstehen, was der 360-Grad-Konzeptgedanke von Ursapharm für die Rundum-Betreuung Ihrer Patienten bedeutet. Dabei stehen die Bedürfnisse Ihres Patienten und die Beziehung zu ihm immer im Mittelpunkt.

Inhalte

- Aktuelle Entwicklungen bei der 360-Grad-Beratung der „Trockene Augen-Patienten“
- Abgrenzung der Zielgruppen zueinander
- Beziehungsaufbau zum Patienten für eine gelingende Beratung

Referentin

Andrea Wohlers

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Di	21.01.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	06.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Mund- und Zahngesundheit – was braucht es dazu?

Zielgruppengerechte Beratung für Ihre Kunden



Zielsetzung

Viele Erkrankungen der Mundhöhle wie Karies und Parodontitis lassen sich in der Regel durch effiziente und konsequente Mundhygiene vorbeugen.

Für die tägliche Pflege steht eine Vielzahl von Produkten zur Verfügung. Doch oft ist der Verbraucher unsicher, für welche Prophylaxe-Maßnahmen er sich entscheiden soll. Hier ist guter Rat teuer.

Sie erhalten in diesem Seminar grundlegendes Wissen zu dem Thema Mundgesundheit sowie Antworten zu Mundhygiene-fragen. Überzeugen Sie Ihre Kunden mit hilfreichen Praxistipps und sinnvollen Produktempfehlungen aus Ihrer Apotheke.

Inhalte

- Wie entstehen Erkrankungen der Mundhöhle (z. B. Karies, Gingivitis, Parodontitis)
- Empfehlungen – was hilft wirklich und warum?
- Beratungstipps für Schwangeren-, Kinder- und Seniorenzahnpflege
- Pflegehinweise bei kieferorthopädischer Behandlung
- Was ist zu tun vor und nach chirurgischen Eingriffen wie z. B. bei Implantaten?
- Wie entsteht Mundtrockenheit und welche Möglichkeiten gibt es zur Linderung?

Referentinnen/Referenten

Expertinnen/Experten aus dem zahnmedizinischen Bereich

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Di	04.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Do	20.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Di	17.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Mi	21.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Di	27.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg

Gesund beginnt im Mund, krank auch

Wie Volkskrankheiten und Mundpflege zusammenhängen

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Karies und Parodontitis sind Volkskrankheiten. Die letzte Mundgesundheitsstudie (DMS V) hat gezeigt, dass in Deutschland jeder zweite Erwachsene (35 – 44 J.) an moderater bis schwerer Parodontitis erkrankt ist. Ältere sogar noch häufiger. Viele sind sich aber des Risikos nicht bewusst. Oft fehlen Kenntnisse zu Entstehung, Vorbeugung und Therapie. Die Zusammenhänge zwischen Zahn- und Allgemeinerkrankungen sind (auch unter Risikopatienten) nur wenigen bekannt. Daraus ergibt sich ein Potenzial für individuelle Beratung und nützliche Zusatzempfehlungen. Erfahren Sie Grundlegendes über diese Zusammenhänge und überzeugen Sie Ihre Kunden mit passenden Produktempfehlungen. Erleben Sie die Anwendung unserer hochwertigen Produkte innerhalb eines Workshops.

Inhalte

- Parodontose und Parodontitis – was ist das eigentlich?
- Ursachen, Häufigkeit und Risikofaktoren
- Was hilft wirklich dagegen und warum?
- Schwangerschafts-, Kinder- und Seniorenzahnpflege
- Pflege bei Kieferorthopädie und Implantaten
- Parodontitis und Allgemeinerkrankungen (z. B. Herz, Kreislauf, Diabetes, Atemwege, Osteoporose, Krebs)
- Fallbeispiele und typische Beratungssituationen am HV-Tisch

Referent/-in

Erfahrene/-r Repräsentant/-in mit zahnmedizinischem Hintergrund der TePe D-A-CH GmbH

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Do	26.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Do	14.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Di	29.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna

Di	06.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Do	29.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Di	03.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden

DIABETES

Kundenpotenzial Diabetiker

Beratung von Antidiabetika & Insulin leicht gemacht



Zielsetzung

Tagtäglich beraten Sie Diabetiker in der Apotheke. Aktuell beläuft sich die Zahl der Erkrankten in Deutschland auf 6,7 Millionen. Davon leiden allein 90 % an einem Diabetes Typ 2. Noch vor einigen Jahren bezeichnete man den Diabetes Typ 2 als Alterszucker, doch diese Bezeichnung ist mittlerweile obsolet. Heutzutage erkranken auch immer mehr junge Menschen an diesem Diabetestyp, bedingt durch falsche Ernährung und mangelnde Bewegung. Die Aufgabe der Apotheke besteht darin, den Kunden bestmöglich über die Arzneistoffe und Insuline aufzuklären und ihm Tipps zur Behandlung von Unterzuckerungen und zur Insulinapplikation zu geben. Ihre umfassende Beratung stärkt die Compliance und minimiert das Auftreten von Folgeschäden. Die Bandbreite an Antidiabetika ist groß. Im Seminar behandelt werden die Klassiker wie Metformin und die neueren Arzneistoffe wie beispielsweise die Inkretinmimetika und die SGLT-2-Inhibitoren. Außerdem wird auf die verschiedenen Insulintherapien und deren Besonderheiten eingegangen.

Inhalte

- Grundlagen zum Thema Diabetes
- Bedeutung Insulin, Glukagon, Glucagon-Like-Peptid
- Diabetes Typ 1 & 2
- Algorithmus Diabetes Typ 2
- RX-Arzneistoffe
- Insulintherapie (ICT, CT, BOT, SIT)
- Rezeptbeispiele

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Referentin

Gesche Ratfeld

Frau Ratfeld ist Apothekerin und PTA sowie Fachapothekerin für Allgemeinpharmazie und Geriatrie. Ferner besitzt sie eine Ausbildung zum NLP-Practitioner & -Master.

Neben ihrer Tätigkeit in der öffentlichen Apotheke arbeitet sie darüber hinaus seit 2008 als Referentin für Apothekerkammern, Pflegeeinrichtungen und pharmazeutische Großhändler. Schwerpunktthemen ihrer Referententätigkeit sind Hauterkrankungen, Kosmetik, Darreichungsformen, Selbstmedikation, Diabetes, das Metabolische Syndrom, Schwangerschaft & Stillzeit und Kommunikation.



BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

Di	08.09.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Rostock
Mi	30.09.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Magdeburg

Di	06.10.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Delmenhorst
Do	22.10.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Hamburg

gesundleben
Apotheken

DIABETES

Wissenswertes zu Insulinen und Pens

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Der Diabetes mellitus ist eine sehr komplexe Erkrankung, deren erfolgreiche Therapie eine aktive Mitarbeit des Patienten erfordert. Daher ist die Apotheke eine wichtige Anlaufstelle für Diabetiker und deren Angehörige, wenn es um Fragen und Probleme rund um das Thema Insuline und deren Applikation geht. Das Seminar soll Ihre theoretischen Kenntnisse zum Thema Diabetes mellitus und Insuline auffrischen. Des Weiteren soll es Ihnen in einem praktischen Teil Kenntnisse zur richtigen Handhabung von Pens vermitteln und häufige Fehler bei deren Anwendung aufzeigen. So können Sie mit dem im Seminar gewonnenen Basiswissen Ihre Kunden aktiv und kompetent bei der Insulintherapie unterstützen.

Inhalte

- Epidemiologie, Pathophysiologie des Diabetes mellitus und des metabolischen Syndroms
- Therapie des Diabetes mellitus
- Insulin als körpereigenes Hormon und als Arzneistoff
- Klassifizierung der Insuline
- Formen der Insulintherapie
- Was muss der Patient bei der Insulinapplikation beachten?
- Praktische Übungen zur Handhabung von Pens

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Referentin

Dr. Ute Koch, Apothekerin

Frau Dr. Koch ist Apothekerin. Nach einigen Jahren in der pharmazeutischen Industrie und der öffentlichen Apotheke arbeitet sie seit 1998 freiberuflich als Medizinjournalistin und Fortbildungsreferentin. Ihr Seminar-Motto: „Mit Aha-Erlebnissen bleiben komplexe Sachverhalte im Gedächtnis.“



Di	31.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Di	05.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mo	22.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Do	25.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Di	30.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Di	07.07.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Di	14.07.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut

Gesponsert von:



Mo	17.08.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	18.08.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Do	20.08.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Di	01.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Di	13.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin
Di	20.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg

Auf Liprolog 200¹ setzen

Bringen Sie das Mahlzeiten-Insulin Ihrer Patienten auf den neuesten Stand!

Start



Liprolog[®] 200 KwikPen

Halbes Volumen² | Weniger Spritzlast² | Mehr Patientenzufriedenheit³

1 Für Ihre Patienten mit einem Bedarf von > 20 Einheiten kurzwirksamen Insulin pro Tag
2 Im Vergleich zu allen anderen kurzwirksamen Insulinen mit einer Konzentration von 100 E/ml

3 Wang T et al., J Diabetes Sci Technol. 2016 28;10(4):923–31

Liprolog[®] 100 Einheiten/ml, Injektionslösung in Patrone; -100 Einheiten/ml, Injektionslösung in Durchstechflasche; -100 Einheiten/ml KwikPen, Injektionslösung in einem Fertigpen; -100 Einheiten/ml Junior KwikPen, Injektionslösung in einem Fertigpen; Liprolog[®] Mix25/-Mix50 100 Einheiten/ml, Injektionssuspension in Patronen; -Mix25/-Mix50 100 Einheiten/ml KwikPen, Injektionssuspension in einem Fertigpen; Liprolog[®] 200 Einheiten/ml KwikPen, Injektionslösung in einem Fertigpen.
Wirkstoff: Insulin lispro (über rekombinante DNA hergestellt aus *E. coli*). **Zusammensetzung:** *Liprolog[®] 100 Einheiten E/ml, Liprolog[®] Mix25/-Mix50:* 1 ml enthält 100 E (entspr. 3,5 mg) Insulin lispro. *Liprolog[®] 200 E/ml:* 1 ml enthält 200 E (entspr. 6,9 mg) Insulin lispro. *Sonstige Bestandteile:* Glycerol, Zinkoxid, m-Cresol, Wasser f. Injektionszwecke, Natriumhydroxid, Salzsäure. *Liprolog[®] 100 E/ml zusätzl.:* Dinatriumhydrogenphosphat 7 H₂O, Protaminsulfat, Phenol. *Liprolog[®] 200 E/ml zusätzl.:* Dinatriumhydrogenphosphat 7 H₂O, Protaminsulfat, Phenol. *Liprolog[®] 200 E/ml zusätzl.:* Trometamol. **Anwendungsgebiete:** *Liprolog[®] 100 E/ml:* Insulinbedürftiger Diabetes mellitus; auch zur Ersteinstellung. *Liprolog[®] Mix25/-Mix50:* Insulinbedürftiger Diabetes mellitus. *Liprolog[®] 200 E/ml:* Insulinbedürftiger Diabetes mellitus bei Erwachsenen; auch zur Ersteinstellung. **Gegenanzeigen:** Hypoglykämie.



Überempfindlichkeit gg. den Wirkstoff od. einen der sonst. Bestandteile. *Liprolog[®] Mix25/-Mix50 zusätzl.:* i.v.-Applikation. **Nebenwirkungen:** Hypoglykämie. Schwere Hypoglykämien können zu Bewusstlosigkeit und im Extremfall zum Tod führen. Häufig lokale allergische Reaktionen (Hautrötungen, Schwellungen oder Juckreiz an der Injektionsstelle). Gelegentlich Lipodystrophie an der Injektionsstelle. Selten systemische Allergie (general. Insulinallergie) mit Hautausschlag am ganzen Körper, Kurzatmigkeit, keuchendem Atem, Blutdruckabfall, schnellem Puls oder Schwitzen; in schweren Fällen lebensbedrohlich. Ferner Ödeme (insbes., wenn eine schlechte metabol. Kontrolle durch intensivierte Therapie verbessert wurde). **Warnhinweis: Liprolog[®] 100 E/ml Junior KwikPen: Mit dem Pen können 0,5 – 30 Einheiten in Schritten zu je 0,5 Einheiten abgegeben werden. Liprolog[®] 200 E/ml: Nur in diesem Pen anwenden, sonst kann schwere Überdosierung auftreten. Verschreibungspflichtig.** Weitere Einzelheiten enthalten die Fach- und Gebrauchsinformationen, deren aufmerksame Durchsicht empfohlen wird. **Pharmazeutischer Unternehmer:** Eli Lilly Nederland B. V. Lokaler Vertreter in Deutschland: BERLIN-CHEMIE AG, 12489 Berlin. (Stand:10.17)



Inhalationssysteme und ihre Tücken

Richtig inhalieren bei COPD und Asthma



Zielsetzung

Mit 2,6 Millionen bzw. 4 Millionen Betroffenen in Deutschland stellen die chronisch obstruktive Lungenerkrankung (COPD) und das Asthma zwei bedeutende Volkskrankheiten dar, die das Leitsymptom Atemnot verbindet. Während sich ein Asthma häufig im Kindes- und Jugendalter manifestiert und mit Allergien assoziiert sein kann, wird die COPD meist erst ab dem 40. Lebensjahr diagnostiziert. Inhalative Noxen, allen voran das Rauchen, triggern bei der COPD Entzündungsreaktionen und den Umbau des Lungengewebes. Damit COPD- und Asthma-Patienten einen maximalen Nutzen von ihrer Inhalationstherapie haben, müssen sie in der Lage sein, ihre/-n Inhalator/-en korrekt anzuwenden. Wiederholte Schulungen der Patienten und die Auswahl eines geeigneten Inhalationssystems tragen dazu bei, Anwendungsfehler zu minimieren und die Therapie zu optimieren.

Inhalte

- Überblick über die Indikationen COPD und Asthma (Epidemiologie, Pathophysiologie)
- Aktuelle und leitliniengerechte Therapieempfehlungen (Wirkprinzipien)
- Allgemeine Hinweise zur Inhalation
- Vorstellung ausgewählter Inhalationssysteme (Dosieraerosole, Atemzug-gesteuerte Pulverinhalatoren)
- Vor- und Nachteile der vorgestellten Inhalationssysteme
- Schulung zur Handhabung ausgewählter Inhalationssysteme
- Tipps zu Allgemeinmaßnahmen

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Gesponsert von:



Do	30.01.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Mo	10.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Do	13.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Mi	19.02.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Di	03.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Di	10.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Di	17.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin

Referentin

Dr. Ute Koch, Apothekerin

Mo	23.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	24.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Do	02.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Di	21.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Mi	06.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Do	28.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Di	09.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Mi	10.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Di	23.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Mi	24.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Di	25.08.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Mi	02.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Mo	07.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	08.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Di	15.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Mo	21.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mi	30.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Do	08.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Mi	21.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Di	27.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin
Di	03.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Do	05.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Di	10.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Di	17.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Mi	18.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Di	24.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Do	03.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Di	08.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst

JETZT
bei COPD



LAMA

LABA

ICS

ELEBRATO® ELLIPTA®

INTELLIGENT ANGEPASST

an Ihre Patienten mit COPD*

- Starke Wirkung: 3-fach Fixkombination aus LAMA/LABA/ICS für weniger Exazerbationen¹
- Einfache Handhabung mit dem ELLIPTA®-Trockenpulverinhalator² bei 1 Inhalation 1x täglich

* als Erhaltungstherapie bei erwachsenen Patienten m. moderater bis schwerer COPD, die mit einer ICS/LABA- oder LAMA/LABA-Kombination nicht ausreichend eingestellt sind.

1) vs. Budesonid/Formoterol; Lipson DA et al. Am J Respir Crit Care Med. 2017;196(4):438–446.

2) van der Palen J et al. NPJ Prim Care Respir Med. 2016; 26:16079.

Elebrato Ellipta 92 Mikrogramm/55 Mikrogramm/22 Mikrogramm, Einzeldosiertes Pulver zur Inhalation. ▼ Wirkstoffe: Fluticasonfuroat/Umeclidinium/Vilanterol (als Trifenat).

Zusammensetzung: Jede einzelne Inhalation enthält eine abgegebene Dosis (die aus dem Mundstück abgegebene Dosis) von 92 µg Fluticasonfuroat, 65 µg Umeclidiniumbromid (entsprechend 55 µg Umeclidinium) und 22 µg Vilanterol (als Trifenat). **Sonst. Bestandt.:** Lactose-Monohydrat, Magnesiumstearat (Ph.Eur.). **Anwendungsgebiete:** Erhaltungstherapie bei erwachsenen Patienten m. moderater bis schwerer chronisch obstruktiver Lungenerkrankung (COPD), die mit einer Kombination aus einem inhalativen Kortikosteroid u. einem langwirksamen Beta₂-Agonisten od. mit einer Kombination aus einem langwirksamen Beta₂-Agonisten und einem langwirksamen Muscarinrezeptor-Antagonisten nicht ausreichend eingestellt sind. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gg. die Wirkstoffe od. einen d. sonst. Bestandteile. **Nebenwirkungen:** Häufig: Pneumonie, Infektion d. oberen Atemwege, Bronchitis, Pharyngitis, Rhinitis, Sinusitis, Influenza, Nasopharyngitis, Candidiasis i. Mund- u. Rachenraum, Harnwegsinfektion, Kopfschmerzen, Husten, Schmerzen i. Oropharynx, Obstipation, Arthralgie, Rückenschmerzen. **Gelegentlich:** virale Infektion d. Atemwege,

supraventrikuläre Tachyarrhythmie, Tachykardie, Vorhofflimmern, Dysphonie, trockener Mund, Frakturen. **Häufigkeit nicht bekannt:** Verschwommenes Sehen. **Warnhinweis:** Enthält Lactose. **Verschreibungspflichtig.** Weitere Einzelheiten enthalten die Fach- und Gebrauchsinformation, deren aufmerksame Durchsicht empfohlen wird. **Pharmazeutischer Unternehmer:** GlaxoSmithKline Trading Services Limited, Currabinny, Co. Cork, Irland. Örtlicher Vertreter für Deutschland: BERLIN-CHEMIE AG, 12489 Berlin. (Stand 10.18)

Elebrato® Ellipta® wurde in Zusammenarbeit mit INNOVIVA entwickelt.



**BERLIN-CHEMIE
MENARINI**



ELEBRATO® ELLIPTA®
Umeclidinium/Vilanterol/Fluticasonfuroat

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

Der ewige Kampf mit dem Übergewicht

... und die Gefahr des metabolischen Syndroms

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Aktuelle Forschungsergebnisse zeigen nicht nur einen Zusammenhang zwischen der Darmflora und Übergewicht, sondern auch eine Verbindung zu Stoffwechselerkrankungen. Daher ist für eine nachhaltige Gewichtsreduktion eine radikale Veränderung des Lebensstils meist zu wenig. Hier können spezielle Probiotika am besten in Kombination mit ausgewählten Ballaststoffen den erhofften Effekt bringen. Zudem konnten Studien zeigen, dass eine Stärkung der Darmbarriere mittels eines Multispezies-Probiotikums diverse Faktoren einer Stoffwechselstörung verbessert.

Inhalte

- Zusammenhang zwischen Darmflora und Übergewicht
- Übergewicht-assoziierte Stoffwechselerkrankungen
- Das Metabolische Syndrom
- Durchlässige intestinale Darmbarriere
- Kombination von Pro- und Präbiotika
- Nachhaltige Gewichtsreduktion
- Stärkung der Darmbarriere
- Unterstützung beim Metabolischen Syndrom

Referentinnen/Referenten

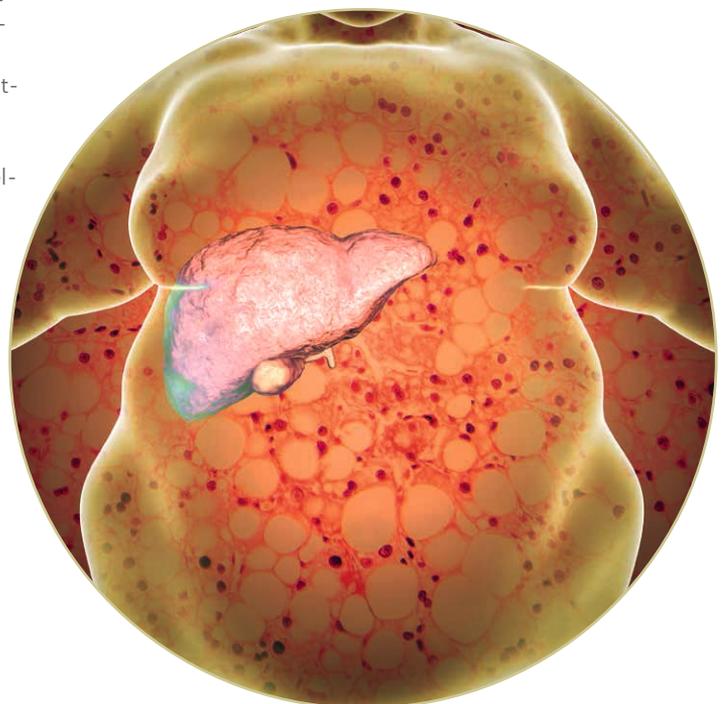
Anerkannte Expertinnen/Experten aus dem Institut AllergoSan

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



©Shutterstock

Institut
AllergoSan

Do	30.01.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Di	25.02.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Di	10.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Do	12.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Do	23.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Do	07.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Mi	13.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Do	27.08.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt

Do	10.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Mi	16.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Mi	23.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Do	24.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Mo	26.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	27.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Di	10.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Do	19.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock

OMNi
BiOTiC®



— 25 —
Jahre
Erfahrung!

Probiotika mit spürbarer Qualität

- ✓ Indikationsspezifische Produkte –
in klinischen Studien erfolgreich geprüft
- ✓ Humanstämmige Symbionten –
erwiesene Überlebens- und Vermehrungsfähigkeit
im Verdauungstrakt

Institut
AllergoSan

 www.omni-biotic.com

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

EIN GUTES BAUCHGEFÜHL

Chronisch-entzündliche Darmerkrankungen (CED)

Erfahrungen aus Schulmedizin & Naturheilkunde

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Unter CED – Colitis ulcerosa & Morbus Crohn – leiden in Deutschland ca. 500.000 Menschen. Aminosäurelylate, Glukokortikoide und weitere immunmodulatorische Medikamente stellen den Therapiestandard dar. Es gibt zudem gut erforschte, nebenwirkungsarme pflanzliche Therapiealternativen bzw. -ergänzungen aus der Apotheke. Bewährte Arzneipflanzen können hier helfen, die Beschwerden und die Lebensqualität des Patienten zu verbessern – dies ist auch in der aktuellen S3-Leitlinie Colitis ulcerosa berücksichtigt worden. Das Seminar gibt einen Überblick über bewährte und wissenschaftlich verifizierte Ansätze im Rahmen einer integrativen Therapie und wie Sie in der Apotheke beratend unterstützen können.

Inhalte

- Entstehung und Folgen von CED
- Standardtherapie bei Morbus Crohn und Colitis ulcerosa im akuten Schub
- Remissionserhaltung bei CED
- Leitlinientherapie und naturheilkundliche Maßnahmen mithilfe von Phytotherapie
- Mikrobiologische Therapien
- Mind Body Medicine
- Neue wissenschaftliche Erkenntnisse und Studien
- Was kann die Apotheke zur Beratung beitragen?

Referent

Prof. Dr. med. Jost Langhorst, Chefarzt
Klinik für Integrative Medizin und Naturheilkunde
Klinikum Bamberg

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Durchfall & Blähungen: Tatort Pankreas

Die exokrine Pankreasinsuffizienz

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Durchfall, Blähungen, Völlegefühl und Bauchschmerzen nach dem Essen – hinter den scheinbar harmlosen „Wehwechen“ kann sich eine ernst zu nehmende Funktionsstörung der Bauchspeicheldrüse verbergen – oft werden die Symptome mit einem Reizdarmsyndrom verwechselt. Fast jeder 10. Mensch leidet an einer exokrinen Pankreasinsuffizienz (v. a. Diabetiker), bei der die Bauchspeicheldrüse zu wenig Verdauungsenzyme bildet oder diese nicht an den Dünndarm abgeben kann. Es sind Substitutionspräparate nötig, um die Symptome zu reduzieren und die Lebensqualität der Betroffenen zu verbessern. Apotheken nehmen hier eine wichtige Beratungsfunktion ein.

Inhalte

- Anatomie und Physiologie des Pankreas
- Symptome und Auswirkungen einer exokrinen Pankreasinsuffizienz
- Risikopatienten für eine exokrine Pankreasinsuffizienz – Patienten erkennen
- Diagnostik der exokrinen Pankreasinsuffizienz
- Zusammenhang zwischen exokriner und endokriner Pankreasinsuffizienz
- Naturheilkundliche und klassische Behandlungsmöglichkeiten der exokrinen Pankreasinsuffizienz

Referent

Dr. Volker Schmiedel, M. A., Facharzt für Physikalische und Rehabilitative Medizin
Paramed in Baar/CH (ganzheitliches Ambulatorium)

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Di	03.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	10.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Mi	12.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	18.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mo	19.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

ERNÄHRUNG

Reizdarmsyndrom

Integrative Therapie mit Arzneipflanzen aus der Apotheke



Zielsetzung

Das Reizdarmsyndrom gehört zu den häufigsten Beschwerdebildern des Verdauungstraktes. Typische Beschwerden wie Durchfall, Krämpfe, Blähungen und Verstopfung treten häufig im Wechsel auf und beeinträchtigen die Lebensqualität der Betroffenen stark. Die Beschwerden können ein Leben lang, mal stärker, mal schwächer ausgeprägt, auftreten. Eine kausale Therapie ist bisher nicht verfügbar. Gut erforschte, nebenwirkungsarme Arzneipflanzen können die Symptome reduzieren und die Lebensqualität des Patienten verbessern. Mit sachkundiger Beratung auf Basis von fundierten wissenschaftlichen Erkenntnissen kann die Apotheke ihren Kunden eine Vielzahl auch an pflanzlichen Therapiemaßnahmen und -ergänzungen anbieten.

Inhalte

- Grundlagen Darm und Darmerkrankungen
- Krankheitsbild: Reizdarm
- Symptome und deren Folgen im Alltag
- Ganzheitliche Therapieansätze in Klinik und Praxis
- Kombinationsmöglichkeiten von klassischen Heilmitteln
- Neue wissenschaftliche Erkenntnisse und Studien
- Expertenkonsens zur integrativen Behandlung des Reizdarmsyndroms
- Wie kann optimal in der Apotheke beraten werden?

Referent

Prof. Dr. med. Jost Langhorst, Chefarzt
Klinik für Integrative Medizin und Naturheilkunde
Klinikum Bamberg

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mo	17.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	27.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Online-Training OPTIFAST®

Warum Sie Ihren Kunden OPTIFAST® empfehlen sollten



Zielsetzung

Übergewicht ist ein zunehmendes Gesundheitsproblem in Deutschland. Über 50 % der Bundesbürger sind betroffen und zwei Drittel von ihnen suchen professionelle Hilfe. In diesem Online-Training lernen Sie nicht nur alles Wissenswerte zum Thema Übergewicht, Ursachen und Folgeerkrankungen. Mit dem Optifast® Konzept für zu Hause wird ein Programm vorgestellt, welches weit mehr als eine Formuladiät ist. So können Sie den Kunden nicht nur optimal beraten, sondern auch während der Anwendungszeit begleiten. Zum Schluss erhalten Sie wertvolle Hinweise für eine gezielte Kundenansprache und Tipps und Tricks für das erfolgreiche Beratungsgespräch.

Inhalte

In circa 45 – 60 Minuten Online-Training erhalten Sie einen guten Überblick zu folgenden Wissensgebieten:

- Übergewicht, Ursachen und Folgeerkrankungen
- BMI, Berechnung des BMI
- Strategien zur Gewichtsreduktion
- Der Begriff Formuladiät
- Optifast® – mehr als die Produkte
- Handbuch und My Personal Coach
- Medizinische Hintergründe und Informationen zu den Produkten
- Ideen zur Ansprache der Kunden und zur Präsentation von Optifast® in der Apotheke
- Der Service: attraktives Kundenbindungsprogramm mit Ernährungswissen, Bewegungstipps, medizinischen Hintergründen sowie Verhaltensstrategien
- Ihre Vorteile: zufriedene Kunden, nachhaltige Kundenbindung, mehr Umsatz durch großzügige Marge

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Laufzeit	
01.01.2020 – 31.12.2020	Online-Training

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

Altersbedingter Muskelschwund und Sarkopenie

Effektive Therapie mit Kreatin

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Mit steigendem Alter nehmen Muskelkraft und Muskelmasse ab. Im fortgeschrittenen Stadium spricht man diesbezüglich von Sarkopenie. Menschen mit Sarkopenie haben eine geringere körperliche Leistungsfähigkeit und sterben früher als Gleichaltrige ohne altersbedingten Muskelschwund. Um bis ins hohe Alter gesund und aktiv zu bleiben, ist ein gut funktionierender Bewegungsapparat ganz entscheidend. In diesem Modul erfahren Sie mehr über die schleichende Abnahme der Muskulatur und weshalb Kreatin besonders für Menschen ab 55 Jahren eine wichtige Rolle für die körperliche und mentale Fitness spielt. Zudem lernen Sie weitere positive Effekte kennen, die eine Steigerung der Leistungsfähigkeit, des allgemeinen Wohlbefindens und der Lebensqualität begünstigen. Praxis- und Beratungstipps runden den Abend ab.

Inhalte

- Altersbedingter Muskelschwund: Erkrankungsbild Sarkopenie
- Prävalenz, Folgen und Risiken im Alltag
- Neue wissenschaftliche Erkenntnisse und Studien
- Kreatin im Energiestoffwechsel
- Bedeutung von Kreatin für Muskulatur, Gehirn und Nerven, Knochen, Schlaf
- Verzehrempfehlungen und Tipps für die Praxis
- Wie kann optimal in der Apotheke beraten werden?



Referentin

Nina Zehrmann, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Alz Chem

Di	18.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Di	03.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mi	18.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	19.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut

Mi	23.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Di	29.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Di	10.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	11.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg

Beratung zum Rezept

Mikronährstoffe begleitend zu PPI-, Statin- und Schilddrüsenhormontherapie

max. **2** Pkt.



Zielsetzung

Beratung zu Arzneimitteln ist in der Apotheke gesetzlich vorgeschrieben. In diesem Seminar lernen Sie alle Werkzeuge kennen, mit denen ergänzende Beratung richtig Spaß macht. Der Fokus liegt dabei auf der Mikronährstoffberatung zu den Arzneimittelgruppen Protonenpumpenhemmer (PPI), Statine und Schilddrüsenhormontherapeutika. Praktisch erlernen Sie passende Überleitungen sowie den Umgang mit Einwänden.

Inhalte

- Warum berate ich?
- Was zeichnet eine gute Beratung aus?
- Welche Fragen bieten sich für welche Empfehlung an?
- Der Umgang mit Erfolgen/Misserfolgen
- Mikronährstoffräuber: PPI und Statine
- Synergie-Effekte: Schilddrüsenhormontherapeutika

Referentin

Uta Simonsen, Apothekerin oder
Aleksandra Schwarzrock-Fabian, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN



Mi	11.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	23.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Do	07.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Do	14.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica

Mi	09.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	30.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Di	01.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

gesundleben
Apotheken

Aminosäuren I

Fokus Arginin, Lysin, Glutamin & Methionin



Zielsetzung

Lange Zeit wurden die Effekte von Aminosäuren in der orthomolekularen Beratung nur wenig beachtet. Doch Aminosäuren haben es in sich! Sie sind die Grundlage zahlreicher, essenzieller Vorgänge im Körper und katalysieren als Enzyme beinahe alle physiologischen Reaktionen im Stoffwechsel. Dieses Seminar greift die wesentlichen biochemischen Grundlagen auf, bespricht den täglichen Eiweißbedarf für unterschiedliche Altersgruppen und Lebenssituationen und geht auf sinnvolle Kombinationen verschiedener Nahrungsmittel ein, um eine optimale biologische Wertigkeit zu erreichen.

Inhalte

- Einführung
- Im Fokus:
 - L-Arginin: Vorstufe von NO: Mediator für Gefäße
 - L-Glutamin: Nahrung für die Schleimhautzellen
 - L-Lysin: essenzielle Aminosäure
 - L-Methionin: Unterstützung bei Harnwegsinfekten
- Konkrete Praxisbeispiele erleichtern die Beratung

Referentin

Uta Simonsen, Apothekerin oder
Aleksandra Schwarzrock-Fabian, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mo	10.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	19.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Mi	01.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Do	23.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Di	12.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Do	28.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Mo	29.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mo	23.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Aminosäuren II

Fokus: Tryptophan, Phenylalanin, BCAAs & Carnitin

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Das Seminar greift die neurotrophen Aminosäuren L-Phenylalanin und L-Tyrosin sowie L-Tryptophan auf. Weiterhin wird der Fokus auf L-Carnitin und Taurin sowie die BCAAs und Kreatin gelegt. Mit dieser praxisorientierten Fortbildung erwerben Sie gezielt Wissen für die tägliche Beratung in der Offizin. Konkrete Fallbeispiele erleichtern Ihnen den Einstieg ins Kundengespräch. Das Seminar baut grundsätzlich auf den allgemeinen Grundlagen des ersten Teils auf. Ein Besuch ist jedoch auch ohne Teilnahme an Teil 1 problemlos möglich, da das Seminar mit den oben aufgeführten Inhalten unabhängige Themen aufgreift.

Inhalte

- L-Phenylalanin und L-Tyrosin: Wesentlich für Psyche, Stressverhalten und Motivation
- L-Tryptophan: Beeinflussung des Schlafverhaltens sowie der Stimmungslage
- L-Carnitin und Taurin: Energielieferanten bei sportlicher Aktivität
- BCAAs und Kreatin: Kraft- und Regenerationsquellen für die Muskulatur

Referentin

Uta Simonsen, Apothekerin oder
Aleksandra Schwarzrock-Fabian, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN



Di	18.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mo	11.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	14.07.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	27.08.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin

Di	22.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Do	24.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Do	08.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	08.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

gesundleben
Apotheken

Mikronährstoffe im Zuckerstoffwechsel

Chrom, Zink & Co. und ihr Einfluss auf die Glukoseverwertung

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Die Statistik zeigt, Dysbalancen im Glukosestoffwechsel stellen auch bei jungen Menschen keine Ausnahme mehr dar. Ursachen hierfür sind im Lebensstil und in den Ernährungsgewohnheiten zu finden: Zu hoher Zuckerkonsum, Fast Food und körperliche Inaktivität bringen den Stoffwechsel an seine Grenzen und die Versorgung mit Mikronährstoffen in den Keller. Dieses Seminar beschreibt gezielt jene Vitamine und Spurenelemente, die für einen normalen Zucker- und Energiestoffwechsel wesentlich sind. Besonderes Augenmerk wird auch auf zellschützende Antioxidantien sowie die Effekte von grünem Kaffee-Extrakt gelegt.

Inhalte

- Ausgewählte Vitamine und Spurenelemente
- Coenzym Q10 und Alpha-Liponsäure
- Grüner Kaffee-Extrakt (Svetol®)
- Medikation als Mikronährstoffräuber
- Beispiele aus der Praxis für erfolgreiche Beratungsgespräche

Referentinnen

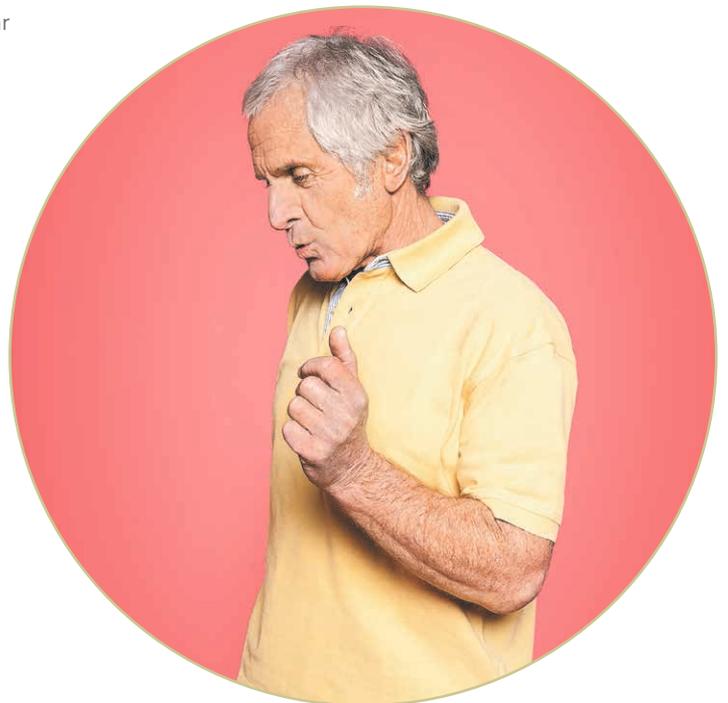
Uta Simonsen, Apothekerin oder
Aleksandra Schwarzrock-Fabian, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mo	23.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Do	26.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	09.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock

Mi	10.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Di	22.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	27.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Mo	16.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Gelenke und Sehnen am Laufen halten

Mit Nährstoffen gut versorgt!

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Knorpel und Knochen werden bei arthrotischen Gelenkveränderungen besonders beansprucht, daher ist es wichtig, das Gelenk optimal mit Nährstoffen zu versorgen. Dies gilt ebenso für Sportler und Menschen, die im Alltag mit monotonen Bewegungen vor allem ihre Sehnen beanspruchen. Hier kommt es darauf an, den Bewegungsapparat bestmöglich zu unterstützen. Vertiefen Sie mit uns Ihr Beratungswissen rund um diese Kundengruppen.

Inhalte

- Entstehung und Risikofaktoren der Arthrose
- Studien
- Nährstoffe für Knorpel und Knochen
- Bewegung arthrotischer Gelenke
- Produktwissen zu Orthomol arthroplus
- Mobilität und Flexibilität der Sehnen
- Tipps für Ihr Beratungsgespräch

Referent/-in

Apotheker/-in, Trainer/-in für orthomolekulare Medizin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN



Di	18.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Di	17.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Do	19.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Do	28.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Di	09.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst

Do	17.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Di	22.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Di	06.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Do	15.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Do	29.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg

gesundleben
Apotheken

ERNÄHRUNG & NAHRUNGSERGÄNZUNG

In Bewegung bleiben – Knochen & Gelenke optimal versorgen

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Beschwerden des Bewegungsapparates zählen in Deutschland zu den häufigsten Erkrankungen – dabei sind aber nicht nur ältere Menschen betroffen. Viele Ihrer Kunden suchen Rat in Ihrer Apotheke und Alternativen zu Schmerzmitteln. Ein Nährstoffkonzept, das Extrakte aus chinesischen Vitalpilzen und Pflanzen mit Vitaminen und Mineralstoffen kombiniert, kann helfen, den Erhalt gesunder Knochen und Gelenke positiv zu beeinflussen. Eine optimale Versorgung des Körpers mit den Nährstoffen zum richtigen Zeitpunkt, durch das intelligente Tag-Nacht-Prinzip, rundet das Nährstoffkonzept ab. Erfahren Sie mehr über diese Produktserie für die Anwendungsbereiche Immunsystem, geistige Leistungsfähigkeit & Ausgeglichenheit, gesunde Knochen & Gelenke, Wechseljahre, gesundes Herz & Schutz der Zellen, Haut & Haare sowie Verdauung & Stoffwechsel.

Inhalte

- Gelenk- und Knochenbeschwerden – Zeichen und Symptome
- Chinesische Vitalpilze im Überblick
- Synergieeffekte mit Pflanzenextrakten, Vitaminen und Mineralstoffen
- Der Biorhythmus im Fokus
- Eigenschaften relevanter Produkte
- Bedeutung für Sie in der Apotheke
- Tipps für Ihre Beratung und Empfehlung in der Apotheke

Referent

Alexander Schall

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Do	08.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Do	29.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Di	10.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	17.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg

Das Immunsystem: Abwehrkräfte optimal unterstützen

Das passende Nährstoffkonzept aus der Apotheke



Zielsetzung

Das Immunsystem ist unser Schutzschild, das gerade in der kalten Jahreszeit vielen Einflüssen ausgesetzt ist. Viele Ihrer Kunden suchen sicherlich bei Ihnen Rat, wie sie in der Erkältungszeit ihre Abwehrkräfte stärken können. Ein Nährstoffkonzept, das Extrakte aus chinesischen Vitalpilzen und Pflanzen mit Vitaminen und Mineralstoffen kombiniert, kann helfen, die Vitalität durch eine normale Funktion des Immunsystems zu unterstützen. Eine optimale Versorgung des Körpers mit den Nährstoffen zum richtigen Zeitpunkt, durch das intelligente Tag-Nacht-Prinzip, rundet das Nährstoffkonzept ab. Erfahren Sie mehr über diese Produktserie für die Anwendungsbereiche Immunsystem, geistige Leistungsfähigkeit & Ausgeglichenheit, gesunde Knochen & Gelenke, Wechseljahre, gesundes Herz & Schutz der Zellen, Haut & Haare sowie Verdauung & Stoffwechsel.

Inhalte

- Das Immunsystem
- Chinesische Vitalpilze im Überblick
- Synergieeffekte mit Pflanzenextrakten, Vitaminen und Mineralstoffen
- Der Biorhythmus im Fokus
- Eigenschaften relevanter Produkte
- Bedeutung für Sie in der Apotheke
- Tipps für Ihre Beratung und Empfehlung in der Apotheke

Referent

Alexander Schall

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Do	30.01.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Di	04.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Do	06.02.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Di	01.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica

Wenn der Stress stresst – Herausfordernde Zeiten besser meistern

Empfehlen Sie Ihren Kunden das passende Nährstoffkonzept



Zielsetzung

Überfordert, ausgepowert, ausgebrannt ... Eine Studie der Techniker Krankenkasse zeigt, dass mehr als 50 % der Deutschen das Leben als immer stressiger empfinden. Um den Körper und die Seele in stressigen Zeiten zu unterstützen, sind viele Ihrer Kunden auf Ihren Rat angewiesen. Ein Nährstoffkonzept, das Extrakte aus chinesischen Vitalpilzen und Pflanzen mit Vitaminen und Mineralstoffen kombiniert, kann helfen, die geistige Leistungsfähigkeit zu erhalten. Eine optimale Versorgung des Körpers mit den Nährstoffen zum richtigen Zeitpunkt, durch das intelligente Tag-Nacht-Prinzip, rundet das Nährstoffkonzept ab. Erfahren Sie mehr über diese Produktserie für die Anwendungsbereiche Immunsystem, geistige Leistungsfähigkeit & Ausgeglichenheit, gesunde Knochen & Gelenke, Wechseljahre, gesundes Herz & Schutz der Zellen, Haut & Haare sowie Verdauung & Stoffwechsel.

Inhalte

- Stress und Burnout – Zeichen und Symptome
- Chinesische Vitalpilze im Überblick
- Geistige Leistungsfähigkeit und weitere Einsatzgebiete
- Synergieeffekte mit Pflanzenextrakten, Vitaminen und Mineralstoffen
- Der Biorhythmus im Fokus
- Eigenschaften relevanter Produkte
- Bedeutung für Sie in der Apotheke
- Tipps für Ihre Beratung und Empfehlung in der Apotheke

Referent

Alexander Schall

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN



HENNIG ARZNEIMITTEL
Seit 1898 im Dienste der Gesundheit

Do	12.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
----	------------	-------------------	------

Di	17.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Di	31.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden

gesundleben
Apotheken

Mikronährstoffe bei Stress

Herausforderungen im Alltag meistern



Zielsetzung

Permanenter Zeit- und Leistungsdruck, Erreichbarkeit rund um die Uhr, Doppelbelastung durch Beruf und Familie – Stress ist für viele Millionen Menschen in Österreich und Deutschland ein ständiger Begleiter. Dieses Seminar beschäftigt sich mit der Entstehung von Stress, seinen Auswirkungen auf den Organismus und den Wegen aus der Stressfalle.

Orthomolekular interessant ist der Blick in die Zelle, die bei chronischem Stress mehr und mehr an Energie verarmt und schließlich völlig ausbrennt – mit ihr der Betroffene.

Genau hier setzt die gezielte Mikronährstoffberatung an. B-Vitamine, Magnesium und CoQ10 tragen endogen zur Energiebereitstellung bei und bilden neben anderen Mikronährstoffen eine wesentliche Säule in der Stress-Beratung. Darüber hinaus liefert das Modul wertvolle Tipps für die Apothekenpraxis sowie Entspannungsübungen für eine bestmögliche, ganzheitliche Kundenbetreuung.

Inhalte

- Ursachen und Folgen von Stress
- Stress – Energieverlust in der Zelle
- Mikronährstoffe für Nerven & Psyche
- Apothekenpraxis: Beratungstipps im Stressmanagement

Referentinnen

Uta Simonsen, Apothekerin oder
Brigitte Schedler, Apothekerin



Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Di	26.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mi	27.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane

Di	09.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	04.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Entgiftung

max. **2** Pkt.





Zielsetzung

Schätzungsweise existieren derzeit etwa 7 Millionen chemische Verbindungen, von denen sich über 50.000 im täglichen Gebrauch befinden. Umweltgifte, Insektizide, Düngemittel, Schwermetalle, Medikamente etc. können zu komplexen Störungen im Stoffwechsel, bis hin zu manifesten Krankheiten, führen. Unzureichende Detoxifikation wird mit zahlreichen Erkrankungen in Verbindung gebracht.

Inhalte

- Entgiftung von Xenobiotika
- Stellenwert von Aminosäuren und Mikronährstoffen bei der Entgiftung
- Praxistipps

Referent/-in

Thomas Draht, med. Mikronährstoffberater bzw.
Anja Koch, med. Mikronährstoffberaterin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

Kyberg :: vital

Mi	05.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Do	06.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Do	13.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Di	03.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Mi	04.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Mi	25.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Do	26.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Do	23.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane

Di	28.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	12.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Mi	13.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Mi	27.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Do	28.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Di	09.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Mi	10.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden

gesundleben
Apotheken

Sport: Unterstützung durch Mikronährstoffe



Zielsetzung

„Sport ist Mord“, sagte Winston Churchill. Damit Sport „sportlich“ macht, bedarf es einer individuellen Trainingsplanung und Mikronährstoffversorgung. Eine unzureichende Versorgung mit Mikronährstoffen resultiert bei Sportlern in eine geringere Leistungs- und Regenerationsfähigkeit sowie eine erhöhte Infektanfälligkeit.

Inhalte

- Metabolic Tuning statt Doping
- Ausgewählte Mikronährstoffe bei sportlicher Belastung

Referent/-in

Thomas Draht, med. Mikronährstoffberater bzw.
Anja Koch, med. Mikronährstoffberaterin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mi	06.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Do	14.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	30.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Mi	07.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Do	08.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Mi	28.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Do	29.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica

Kyberg::vital

Di	03.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Do	05.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Mi	11.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Do	12.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Mi	25.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Do	26.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)

Mein Immunsystem - allzeit bereit!

Mit sieben Aminosäuren

Mit Vitamin C, Zink und Selen
- für ein gesundes Immunsystem

Vitamin B₆
- trägt zu einem normalen Eiweiß- u. Glykogenstoffwechsel bei

Riboflavin
- trägt dazu bei, die Zellen vor oxidativem Stress zu schützen

www.kyberg-vital.de

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

Trinknahrung – Beratungskompetenz in der Apotheke

Sicher beraten und empfehlen, Beratungskompetenz steigern



Zielsetzung

Im Seminar werden neue Trinknahrungen und Supplemente, die aktuell auf dem Markt angeboten werden, diskutiert und die entsprechenden Indikationen erklärt. In diesem Zusammenhang werden auch konkrete Beratungssituationen dargestellt und der Einsatz der zusätzlichen Ernährung unter Berücksichtigung der Verdauungsleistung und der Indikation erläutert. Außerdem haben die Teilnehmer die Möglichkeit, Trinknahrung zu testen. Darüber hinaus wird die Möglichkeit zum Cross-Selling als gezieltem Zusatzverkauf aufgezeigt.

Inhalte

- Vorstellung neuer Trinknahrungen
- Indikationen für Trinknahrung
- Beratungssituationen einstudieren
- Welche Trinknahrung bei welchem Patienten?
- Verschreibung und OTC

Referent/-in

Ökotrophologe/Ökotrophologin oder andere/-r
Experten/Expertin zum Thema Trinknahrung aus dem
Hause Fresenius Kabi Deutschland

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mi	26.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Mi	04.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	18.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Mi	22.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Mi	27.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut

Mi	17.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Mi	01.07.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	16.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	04.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Mi	25.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg

Omega-3-Fettsäuren

Von Kinderwunsch bis Abitur

max. **2** Pkt.




Zielsetzung

Schon in der Kinderwunsch-Phase und besonders während der Schwangerschaft spielen Omega-3-Fettsäuren eine entscheidende Rolle für die spätere Entwicklung von Gehirn, Nervensystem und Netzhaut. Es ist heute unumstritten, dass eine gute Versorgung mit mehrfach ungesättigten Fettsäuren im Kindesalter für die Sprachentwicklung, Feinmotorik und Verhalten sowie Konzentrations- und Merkfähigkeit unerlässlich sind. In diesem Seminar beleuchten wir die Funktion der Omega-3-Fettsäuren und begleiten das Kind von Empfängnis bis Abitur. Diese Fortbildung ist besonders wichtig für Mutter-Kind-Apotheken.

Inhalte

- Ich möchte schwanger werden – wenn es nicht klappt
- Gut gelaunt durch die Schwangerschaft – Psyche und Omega-3
- Kindesentwicklung im Mutterleib – Rolle von Omega-3
- Omega-3 und Allergierisiko, Adipositas, Frühchenalarm
- Stillen? Fläschchen? Bioverfügbarkeit Omega-3
- Omega-3 im Grundschulalter – ADHS
- Guter Schüler und trotzdem schlechte Noten?
- Prüfungsangst – was tun?



Referentinnen

Frau Dr. Constanze Paetel, Diplom-Biologin, Med.-Wiss., Flensburg, oder
 Frau Dr. Kirsten Beurer, Diplom-Biochemikerin, Frankfurt, oder
 Frau Dr. Miriam Neuenfeldt, Diplom-Chemikerin, Stralsund

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



system

Di	18.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Do	27.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Do	26.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Di	21.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Mi	22.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Do	23.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Di	28.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg

Di	26.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin
Mi	27.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Do	28.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Di	22.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	06.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mi	07.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane
Do	15.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Do	19.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart

BERATUNGS- & PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben Apotheken

Erblich bedingten Haarausfall gezielt behandeln – mit REGAINE®

Informationen rund um erblich bedingten Haarausfall, Minoxidil und Therapiemöglichkeiten



Zielsetzung

Erblich bedingter Haarausfall ist ein weitverbreitetes Problem und betrifft 80 – 90 % der Männer und bis zu 42 % der Frauen. Der Verlust der Haare stellt für viele eine enorme psychische Belastung dar. Aus diesem Grund suchen viele Patienten nach wirksamer Hilfe und guter Beratung. Hier sind Sie gefragt! Im Rahmen dieses Trainings lernen Sie das Krankheitsbild androgenetische Alopezie (erblich bedingter Haarausfall) kennen und erfahren, wie der Wirkstoff Minoxidil hier eingesetzt werden kann. Sie erhalten Einblick in die Situation der betroffenen Patienten und erfahren, wie Sie durch gute Beratung Betroffene aufklären und Ängste nehmen können, denn erblich bedingter Haarausfall ist kein Schicksal, mit dem man sich abfinden muss.

Inhalte

- Der natürliche Wachstumszyklus des menschlichen Haars und auf welche Art er beim erblich bedingten Haarausfall gestört ist
- Wie erkenne ich erblich bedingten Haarausfall und unterscheide ihn von weiteren Haarausfall-Arten?
- Der Wirkstoff Minoxidil und wissenschaftliche Nachweise seiner Wirksamkeit gegen erblich bedingten Haarausfall
- Therapieverlauf mit Regaine® und beispielhafte Erfolgsergebnisse
- Regaine® Darreichungsformen und Anwendungshinweise
- Regaine® empfehlen – warum und wie?
- Gut beraten mit einfachen Tipps für den Apothekenalltag



Referentin

Lena Krampe, Medical Affairs Johnson & Johnson GmbH

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Johnson + Johnson

GMBH

Mi 03.06.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Do	27.08.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Mo	05.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Regaine®

Sichtbare Ergebnisse schon nach 12 Wochen möglich

medizinisch belegt!



Beispielhafter Therapieerfolg mit Regaine® Frauen Lösung



Beispielhafter Therapieerfolg mit Regaine® Männer Schaum



- ✓ Stoppt erblich bedingten Haarausfall
- ✓ Regt neues Haarwachstum an
- ✓ Kann Dichte & Dicke der Haare verbessern

Regaine® Frauen, Regaine® Männer Schaum*

Wirkstoff: Minoxidil. **Zus.: Arzneil. wirks. Bestandt.:** Regaine Frauen: 1 ml Lösung enthält 20 mg Minoxidil; Regaine Männer Schaum: 1 g Schaum enthält 50 mg Minoxidil. **Sonst. Bestandt.:** Regaine Frauen: Ethanol 96 % (V/V), Propylenglycol, H₂O ger.; Regaine Männer Schaum: Ethanol, Butylhydroxytoluol (E321), Milchsäure, Citronensäure, Glycerol, Cetylalkohol, Stearylalkohol, Polysorbat 60, ger. H₂O; Treibgas: Propan/Butan/2-Methylpropan. **Anw.:** Regaine Frauen stabilisiert bei Frauen d. Verlauf d. androgenetischen Alopezie vom weibl. Typ (charakteristische anlagebedingte diffuse Kopfhhaarverdünnung im Parietalbereich), fördert das Haarwachstum u. kann so d. Fortschreiten d. Alopezie entgegenwirken; Regaine Männer Schaum stabilisiert d. Verlauf d. androgenetischen Alopezie im Tonsurbereich d. Kopfhaut b. Männern im Alter von 21 - 49 Jahren. Behandlung kann dem Fortschreiten d. androgenetischen Alopezie entgegenwirken. Beginn u. Ausmaß können individuell unterschiedlich sein u. sind nicht vorhersagbar. **Warnh.:** Regaine Frauen: Enth. Propylenglycol; Regaine Männer Schaum: Enth. Butylhydroxytoluol (E321), Stearylalkohol, Cetylalkohol. **Gegenanz.:** Überempfindlichkeit gegen d. Wirkstoff o. einen d. sonst. Bestandteile; Anwendung anderer topischer Arzneimittel auf d. Kopfhaut; plötzlich auftretender o. ungleichmäßiger Haarausfall; Regaine Frauen zusätzlich: Kinder u. Jugendl. < 18 J.; Schwangerschaft; Stillzeit; Regaine Männer Schaum zusätzlich: Frauen (reversibles Haarwachstum im Gesicht); Anwendung am Haaransatz (Stirn, Schläfe). **Nebenw.:** Aus klin. Studien; Sehr häufig: Kopfschmerzen. Häufig: Bluthochdruck; Dyspnoe; (akneiforme) Dermatitis, Hautausschlag, Hypertrichose, Juckreiz; lokale Nebenwirkungen an d. Kopfhaut (Stechen / Brennen, Juckreiz, Trockenheit / Schuppung und Follikulitis); Hypertrichose im Gesicht (nur in d. klin. Studie mit 5 % Minoxidil Schaum einmal tgl. u. 2 % Minoxidil Lösung zweimal tgl. bei Frauen); peripheres Ödem; Gewichtszunahme. Nach Markteinführung: Gelegentlich: Schwindel; Übelkeit. Nicht bekannt: Allerg. Reakt. einschl. Angioödem (z.B. mit Ödemen von Lippen, Mund, Zunge, Rachen, Schwellung von Lippen, Zunge, Mundrachenraum), Überempfindlichkeitsreakt. (einschl. Gesichtsoedem, generalisierter Hautausschlag, allg. Juckreiz, Gesichtsschwellung, Engegefühl im Hals), Kontaktdermatitis; Depressive Verstimmung; Augenreizungen; Tachykardie, Palpitationen; Hypotonie; Erbrechen; Beschw. am Verabreichungsort (auch Ohren u. Gesicht, wie Juckreiz, Hautreizungen, Schmerzen, Hautrötung, Ödeme, trockene Haut, entzündl. Hautausschlag bis zur Exfoliation, Dermatitis, Blasenbildung, Blutung u. Ulzeration), vorübergehender Haarverlust, Veränderungen von Haarfarbe u. Haarstruktur; Schmerzen im Brustbereich. Stand: 10/2017, 11/2018. Johnson & Johnson GmbH, 41470 Neuss.

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

Gut beraten bei Narben und Haarausfall



Zielsetzung

Eine makellose Haut ist Ausdruck von Gesundheit und Wohlbefinden. Verletzungen der Haut können bleibende Spuren (Narben) hinterlassen und bei Störung der physiologischen Wundheilung sogar zur Ausbildung von überschießendem Narbengewebe führen.

Auch volles, gesundes Haar ist für das Selbstvertrauen und ein gepflegtes Erscheinungsbild äußerst wichtig. Deshalb stellt Haarausfall, besonders bei Frauen, oft eine große Belastung dar. Wie Sie Betroffene bei diesen beiden Beschwerdebildern kompetent und einfühlsam beraten können, erfahren Sie in diesem Seminar.

Inhalte

- Aufbau der Haut
- Wundheilung
- Narbenbildung
- Narbentherapie
- Haarwachstum
- Mögliche Ursachen für den Haarausfall
- Therapieoptionen
- Narben und Haarausfall als sensible Themen in der Apotheke
- Tipps für die Beratung in der Apotheke

Referent

Dr. Martin Pieper, Diplom-Biologe

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Di	24.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	17.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Expertenlehrgang Haut: Virale Erkrankungen und Mykosen



Zielsetzung

Die Gruppe der Herpesviren befällt Menschen sehr erfolgreich. Herpes simplex mit einer Durchseuchung von über 90 % der Bevölkerung ist ein besonders lästiger Vertreter dieser Familie, der in den meisten Fällen zu Lippenherpes führt. Hier gilt es, Präventionsmöglichkeiten zu kennen und dem Patienten zu erklären. Ebenfalls unangenehm ist der Herpes zoster. Im LeL werden Therapie- und begleitende Möglichkeiten besprochen, um das Risiko der Postzosterneuralgie zu minimieren. Als drittes virales Thema werden Warzen und die möglichen Ansätze mit Säuren und Kälte behandelt.

Inhalte

- Herpes: 7 Phasen einer Herpesinfektion
- Lokale und systemische Behandlungsmöglichkeiten bei rezidivierenden Infekten
- Triggerfaktoren und alternative Präventionsmöglichkeiten des Herpes
- Die Gürtelrose: der Windpockenvirus auf Abwegen
- Frühzeitige Lokaltherapie und systemische Ansätze zur Komplikationsvermeidung
- Vitamine und Enzyme in der Selbstmedikation
- Papillomaviren, Pockenviren und Warzen – mit Säure und Kälte gegen die Wucherungen
- Wie stark sind die Alternativen der Selbstmedikation
- Hautpilz: Wie verbessert man die Erfolgchancen einer Antimykotikatherapie?
- Rückfälle vermeiden: Stabilisierung des Säureschutzmantels und Mikroklimas
- Nagelpilz: Richtige Maßnahmen sichern den Therapieerfolg
- Trigger und Risikofaktoren: Gefahren erkennen und die Prophylaxe verbessern

Referent

Niclas Förster, Apotheker, Pharm.D.

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.
(für gesund leben-Apotheken
15 % Rabatt)



Do	10.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
----	------------	-------------------	----------------

Expertenlehrgang Haut: Neurodermitis und Psoriasis

max.
3
Pkt.



Zielsetzung

Die Neurodermitis ist mit einer Prävalenz von 10 bis 15 % die häufigste Hautkrankheit im Kindesalter und ist auch im Erwachsenenalter verbreitet. Sowohl die Neurodermitis, auch atopisches Ekzem genannt, als auch die Psoriasis sind Entzündungskrankheiten (nicht nur) der Haut, die zu Rötungen und zu Schuppung führen. Dieses LeL soll die Entstehung, klinische Präsentation und therapeutische Behandlungsmöglichkeiten der Neurodermitis und Psoriasis erläutern, die Unterschiede beider Erkrankungen deutlich machen und über die Therapie sowie die mögliche Selbstmedikation informieren. Des Weiteren erhalten Sie Tipps zur Beratung von Patienten mit Neurodermitis oder Psoriasis, sodass Sie in der Lage sind, praxisrelevante Empfehlungen im Umgang mit den Erkrankungen geben und arzneimittelbezogene Probleme (ABP) erkennen und lösen zu können.

Inhalte

- Wie häufig leiden Patienten an Neurodermitis oder Psoriasis?
- Wie kommt es zu der Entstehung dieser Erkrankungen?
- Krankheitsspezifische Zeichen und Symptome an Fallbeispielen erkennen – wo genau liegt der Unterschied der beiden Erkrankungen?
- Wie werden beide Erkrankungen leitliniengerecht therapiert?
- Wie können wir in der Apotheke die Patienten bzgl. Selbstmedikation, Ernährung und Umgang mit der Erkrankung beraten?
- Was sind gute Präventionsstrategien?
- Wie äußern sich Begleitsymptome und -erkrankungen?

Referentin

Ina Richling, Pharm.D. (UFL, USA)

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

(für gesund leben-Apotheken 15 % Rabatt)

gesundleben
Apotheken

Mi 07.10.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Expertenlehrgang Haut: Akne, Rosazea, periorale Dermatitis

max.
3
Pkt.



Zielsetzung

Akne, Rosazea und periorale Dermatitis sind drei häufige Krankheitsbilder mit großem Beratungsbedarf und der Chance, dankbare und treue Kunden aller Altersgruppen zu gewinnen. Diese Themen werden grundlegend erklärt und der Umgang im Handverkauf besprochen. Hierbei werden besonders die therapeutischen Ansätze und mögliche Ergänzungen aus verschiedenen Therapierichtungen besprochen. Sowohl klassische Pharmaka als auch alternative Präparate und Supplemente sowie die Rolle der Phytotherapie werden eingehend diskutiert.

Inhalte

Akne:

- Von der Seborrhoe über Komedonen zur Entzündung. Wer sind die Übeltäter?
- Individualisierte Therapie contra Standard-Pickelcreme
- Begleitende Erkrankungen – die Haut als Spiegel der Seele
- Akneprävention

Rosazea:

- Genetik, Trigger und 4 charakteristische Formen
- Erfolgreiche Therapie beginnt beim UV-Schutz
- Hautpflege – lokale und systemische Möglichkeiten
- Der Darm als therapeutisches Target

Periorale Dermatitis:

- Kortisonabstinenz und alternative Pflegemöglichkeiten
- Begleitende Therapie anderer entzündlicher Hauterkrankungen

Referent

Niclas Förster, Apotheker, Pharm.D.

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

(für gesund leben-Apotheken 15 % Rabatt)

gesundleben
Apotheken

Mi 08.07.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

VICHY: Marke und Gesichtspflege mit Service Excellence

VICHY Akademie 2020 – VICHY-Einsteiger



Zielsetzung

Dürfen wir Sie einladen, die Welt von VICHY mit all Ihren Sinnen zu entdecken? In der VICHY Akademie können Sie alles Wissenswerte rund um die Thermalwassermarke VICHY und im Speziellen über die Produktbereiche Gesichtspflege und Reinigung kennenlernen. Welche Wirkstoffe haben welche Wirkweisen mit welchen individuellen Produktnutzen? Dürfen wir Sie zusätzlich einladen, zu erfahren, wie Sie Ihren Kunden in diesem stressigen Alltag ein paar wertvolle Verwönmomente in Ihrer Apotheke schenken? Mit diesem Wissen sind Sie bestens versorgt, um Ihren Kunden bei VICHY ein Beratungserlebnis der besonderen Art zu schenken und diese dadurch an Ihre Apotheke zu binden. Die Inhalte der VICHY Akademie sind identisch zu den Inhalten der Villa VICHY aus 2019.

Inhalte

- Die französische Thermalwassermarke VICHY
- Das Herzstück von VICHY: Gesichtspflege und Reinigung für empfindliche Haut
- Entdecken Sie das Reinigungserlebnis von VICHY und wie Sie diesen Schritt optimal in Ihre Beratung einfügen können
- Tauchen Sie ein in die verschiedenen Gesichtspflegewelten und finden Sie heraus, welche Linie sich für welche Kundin eignet
- Service Excellence: Schaffen Sie besondere Momente im Verkauf, um Ihre Kunden mit kleinen Gesten und Wohlfühlmomenten zu überraschen



Di	28.01.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mi	29.01.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane
Di	04.02.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Di	11.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Mi	12.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Mo	17.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	18.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Mi	19.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Do	20.02.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Di	25.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Mi	26.02.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Di	03.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Di	24.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Mi	25.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Di	31.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Di	21.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin
Mi	22.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Di	28.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mi	29.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane

Mi	06.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Do	07.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Di	26.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Mi	27.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Do	28.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Mi	03.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Do	04.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Di	30.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Di	25.08.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Do	17.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Mo	21.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf

VICHY: Marke und Gesichtspflege mit Service Excellence

VICHY Akademie 2020 –
VICHY Einsteiger

Referentinnen/Referenten

Expertinnen/Experten aus dem Hause VICHY

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Do	24.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Do	24.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Di	29.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Mi	30.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Di	06.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Mi	07.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Do	15.10.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Di	03.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Mi	04.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Di	10.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin
Mi	11.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Di	17.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Mi	18.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Mo	23.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	24.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Mi	25.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Do	26.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Di	01.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Mi	02.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Di	08.12.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane

Sonnenschutz für die Haut

Grundlagen, Produktwissen und Anwendung



Zielsetzung

Sonnenlicht ist für die Gesundheit des Menschen unentbehrlich, unser Wohlbefinden steigt durch die Sonneneinstrahlung und wir fühlen uns häufig glücklicher. Die Sonneneinstrahlung auf die Haut sollte jedoch gerade in den Sommermonaten wohl dosiert sein. Um Sonnenbrand und mögliche Folgeschäden zu vermeiden, benötigt die Haut einen auf den Hautzustand und das individuelle Sonnenverhalten abgestimmten Sonnenschutz. Denn unterschiedliche Hauttypen benötigen dabei unterschiedlichen Sonnenschutz in Bezug auf Lichtschutzfaktor, Textur und Inhaltsstoffe. Mit dem Online-Training möchten wir Sie unterstützen, gut vorbereitet in die Sonnensaison zu starten sowie vorhandenes Wissen aufzufrischen und zu verstärken.

Inhalte

In ca. 45 – 60 Minuten erhalten Sie einen guten Überblick zu folgenden Wissensgebieten:

- Modul 1: allgemeines Beratungswissen „Sonnenschutz für die Haut“
- Modul 2: Produktwissen Sonnenschutzmittel
- Modul 3: praktische Anwendung im Beratungsalltag

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Laufzeit

01.03.2020 – 30.09.2020

Online-Training

Optimale Pflege für empfindliche Haut

Produktwissen und Beratung



Zielsetzung

Lernen Sie in diesem Seminar die Marke La Roche-Posay kennen und erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten Produktlinien von La Roche-Posay, vor allem in der Gesichtspflege. Dabei erhalten Sie viele Tipps für die tägliche Beratung, um Ihre Kunden sicher und kompetent zu informieren. Der Fokus liegt dabei auf der Pflege und Reinigung empfindlicher, unreiner und reifer Gesichtshaut. Des Weiteren erhalten Sie wertvolle Informationen über die Pflege und Reinigung trockener Körperhaut.

Inhalte

- Die Marke La Roche-Posay
- Pflegehinweise
- Beratungs- und Verkaufstipps
- Überblick La Roche-Posay-Pflegeprodukte

Referentin

Vesna Panic
oder ein/-e andere/-r anerkannte/-r Trainer/-in
für La Roche-Posay

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



**LA ROCHE-POSAY**
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

Mi	29.01.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Do	30.01.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Do	06.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mo	10.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Di	11.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Mi	04.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Di	10.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden

Mi	11.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane
Do	19.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Mo	30.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Do	25.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Di	18.08.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Do	03.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Mo	09.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Sonnenpflege



Zielsetzung

Sie können Ihren Kunden vermitteln, worauf sie beim Kauf eines zuverlässigen Sonnenschutzes achten sollten und was das Besondere am Sonnenschutz ANTHELIOS von La Roche-Posay ist. Sie finden schnell und einfach den Sonnenschutz mit dem geeigneten LSF und der passenden Textur für Ihre Kunden und können den Vorteil des Produkts erklären.

Inhalte

- Erläuterung der wichtigsten Kriterien für einen wirksamen Sonnenschutz, mögliche Auswirkungen von mangelndem Schutz und die Vorteile von ANTHELIOS
- Kennenlernen unserer Texturen, besonders unserer Neuheiten
- Gewinnen Sie Sicherheit in der Sonnenschutzberatung durch hilfreiche Beratungstipps und Anregungen für die ergänzende Empfehlung von Sonnenschutz

Referentin

Vesna Panic
oder ein/-e andere/-r anerkannte/-r Trainer/-in
für La Roche-Posay

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



LA ROCHE-POSAY
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

Di	03.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Do	05.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Mo	23.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Di	24.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Mi	25.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin
Do	26.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Mi	15.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg

Mo	20.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Mi	22.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Di	28.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Mi	29.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Mi	13.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Mo	18.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	02.07.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

Pflege für die allergiegeplagte Haut

Fortbildung für HV-Personal – Allergieprodukte



Zielsetzung

Sie können Ihren Kunden mit Allergien, Neurodermitis oder gereizter Haut passende therapiebegleitende Pflegeprodukte empfehlen sowie hilfreiche Tipps für den Alltag geben – für einen schnelleren Therapieerfolg Ihrer Kunden und den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Apotheke.

Inhalte

- Erfahren Sie mehr über die durch Allergien, Neurodermitis oder Hautreizungen ausgelösten Symptome Ihrer Kunden, den Nutzen und die Wirkweise der passenden Pflegeprodukte und welche Vorteile Ihre Kunden durch Ihre Empfehlung haben
- Unsere Trainer/-innen geben Ihnen Hilfestellungen für die passende Überleitung vom Rezept zum Pflegeprodukt
- Des Weiteren erhalten Sie Tipps, wie Sie die ergänzende Empfehlung in Ihren Beratungsalltag integrieren können

Referentin

Vesna Panic
oder ein/-e andere/-r anerkannte/-r Trainer/-in
für La Roche-Posay

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



LA ROCHE-POSAY
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

Mi	01.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	16.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Mi	06.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Do	07.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Di	12.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Di	19.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Do	04.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg

Mo	15.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	16.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Mi	17.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Di	07.07.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Mi	08.07.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Do	09.07.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Di	06.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Therapiebegleitende Pflege bei Problemhaut

Fortbildung für HV-Personal – Fokus Neurodermitisprodukte und Akneprodukte



Zielsetzung

Sie können Ihren Kunden mit zu Neurodermitis oder Akne neigender Haut passende therapiebegleitende Pflegeprodukte empfehlen sowie hilfreiche Tipps für den Alltag geben – für einen schnelleren Therapieerfolg Ihrer Kunden und den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Apotheke.

Inhalte

- Erfahren Sie mehr über die Symptome Ihrer Kunden, typische Behandlungsansätze, den Nutzen und die Wirkweise der passenden Pflegeprodukte und welche Vorteile Ihre Kunden durch Ihre Empfehlung haben.
- Verstehen Sie, welche Rolle das Hautmikrobiom bei diesen Hautproblemen spielt und wie eine passenden Pflege hilft, es wieder ins Gleichgewicht zu bringen.
- Unsere Trainer/-innen geben Ihnen Hilfestellungen für die passende Überleitung vom Rezept zum Pflegeprodukt.
- Des Weiteren erhalten Sie Tipps, wie Sie die ergänzende Empfehlung in Ihren Beratungsalltag integrieren können.

Referent/-in

Vesna Panic
oder ein/-e andere/-r anerkannte/-r Trainer/-in
für La Roche-Posay

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

LA ROCHE-POSAY
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

Di	05.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Mi	03.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Mi	24.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	19.08.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Mo	31.08.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	01.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Mi	02.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel

Di	08.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mi	09.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane
Do	10.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Di	15.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin
Di	20.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Do	22.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Mi	09.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

gesundleben
Apotheken

La Roche-Posay – Fit für die Beratung



Zielsetzung

So wie die Produkte von La Roche-Posay auf die individuellen Bedürfnisse der Haut eingehen, so möchten auch wir mit unserem Training auf Ihre Fragen eingehen. Bei vielen Therapieansätzen, Verordnungen und Krankheitsbildern kann der Apothekenkunde von einer umfassenden Expertenberatung und der Anwendung des richtigen Pflegeproduktes profitieren. Das erhöht die Kundenzufriedenheit und bindet den Kunden langfristig an die Apotheke. Die Produkte von La Roche-Posay beschränken sich auf die nötigen und wirkungsvollsten Inhaltsstoffe und enthalten keine überflüssigen Zusatzstoffe. Dieses Wissen möchten wir Ihnen mit auf den Weg geben, damit Kundenbedürfnisse schneller erkannt und besser therapiert werden können.

Inhalte

- Hautbedürfnisse von Rezept- und OTC-Kunden erkennen
- Kurze Erläuterung von Nutzen und Wirkweisen der passenden Pflegeprodukte
- Vermittlung von Emotionalität und Spaß bei der Beratung und dem Empfehlen von Produkten

Referent/-in

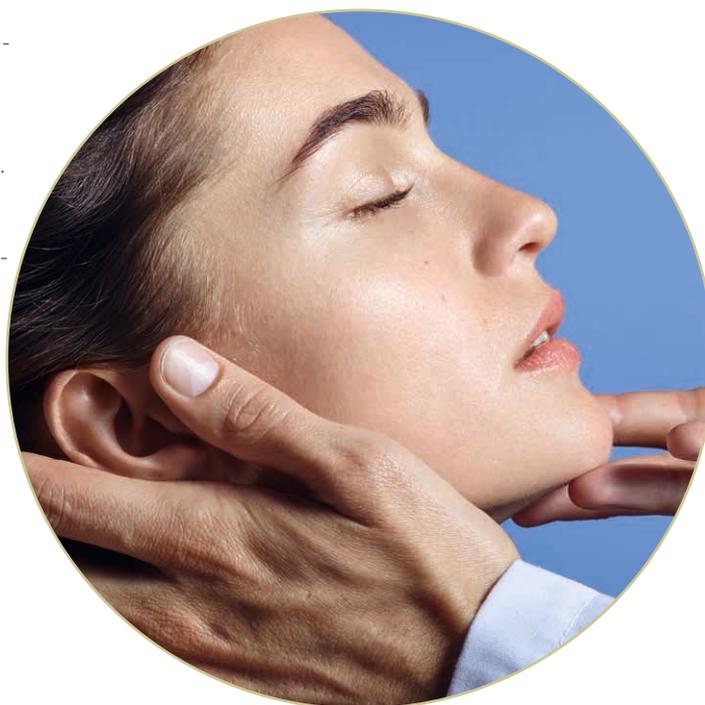
Vesna Panic
oder ein/-e andere/-r anerkannte/-r Trainer/-in
für La Roche-Posay

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



**LA ROCHE-POSAY**
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

Mo	27.01.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mo	14.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	21.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Mi	28.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Do	29.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Di	03.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Mi	04.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna

Do	05.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Di	01.12.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mi	02.12.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane
Do	03.12.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Mo	07.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Di	08.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Do	10.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern

Antibiotika-Abgabe

Pharmazeutische Beratung bei der Abgabe in der öffentlichen Apotheke

max.
4
Pkt.



Zielsetzung

Antibiotika spielen bei diversen Infektionen eine wichtige Rolle. Sie gehören zu den Arzneimitteln, die wir am häufigsten an Patienten abgeben und bei denen eine gute Beratung nicht fehlen darf. Trotz des täglichen Kontaktes mit Antibiotika ist die Unsicherheit in der Praxis oft groß. In welche Stoffklasse gehört Clarithromycin? Wie groß ist der korrekte zeitliche Abstand zum Essen? Haben Milchprodukte einen Einfluss auf die Wirksamkeit? Wie ist es um die Verträglichkeit von Antibiotika mit anderen Arzneimitteln bestellt? Wie verhält man sich bei spontan aufgetretenem Durchfall oder einer möglichen Allergie? Ist das Antibiotikum in der Schwangerschaft geeignet? Die Antibiotikaklassen sind vielfältig und bedürfen daher einer erhöhten Aufmerksamkeit in der Beratung. Daher sind die Fragen rund um dieses Thema meist sehr spezifisch und erfordern Fachwissen, damit eine antibiotische Therapie zielführend funktioniert.

Inhalte

- Wissen auffrischen
- Antibiotikaklassen – korrekte Einnahme und Therapie-Empfehlungen zum richtigen Umgang
- Antibiotikaeinnahme in besonderen Situationen (Schwangerschaft, Stillzeit, ältere Patienten)
- Zusätzliche Beratungshinweise
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Interaktionen, Neben- und Wechselwirkungen

Referent

Daniel Finke, Apotheker

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Referent

Daniel Finke, Apotheker

Herr Daniel Finke ist Apotheker und Fachapotheker für Allgemeinpharmazie sowie AMTS-Manager. Neben seiner Tätigkeit als Apotheker in der öffentlichen Apotheke arbeitet er seit 2015 als Referent für zahlreiche Apothekerkammern, Verbände, Pflegeeinrichtungen und pharmazeutische Großhändler. Schwerpunktmäßig beschäftigt sich Daniel Finke in seiner Referententätigkeit mit praxisrelevanten Themen aus der Selbstmedikation, der leitliniengerechten Therapie und der Arzneimittel-Therapie-Sicherheit der Patienten.



BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

Di	28.04.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Kaiserslautern
Do	28.05.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Hamburg

Di	25.08.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Troisdorf
Di	17.11.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Unna

Naturheilkundliche Therapie von akuten und chronischen Harnwegsinfekten

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Im Falle einer unkomplizierten Zystitis ist grundsätzlich zu prüfen, ob die Verordnung eines Antibiotikums unumgänglich oder ob alternativ eine symptomreduzierende und/oder phytotherapeutische Behandlungsstrategie möglich ist. Es gibt gut untersuchte, seit Jahrzehnten bewährte und verträgliche pflanzliche Präparate zur Behandlung von akuten und chronisch rezidivierenden Harnwegsinfekten. Zudem wurde die aktuelle S3-Leitlinie zur Behandlung von unkomplizierten Harnwegsinfekten um phytotherapeutische Optionen aktualisiert. Mit sachkundiger Beratung auf der Basis von fundiertem Wissen kann die Apotheke ihren Kunden natürliche Alternativen aufzeigen.

Inhalte

- Die ableitenden Harnwege – Anatomie und Krankheitsbilder
- Entstehung und Folgen von Harnwegsinfekten
- Natürliche Alternativen zur antibiotischen Behandlung von Harnwegsinfekten
- Behandlung von akuten und chronisch rezidivierenden Harnwegsinfekten
- Neue wissenschaftliche Erkenntnisse und Studien inkl. aktualisierter S3-Leitlinie
- Antibiotikagebrauch und steigende Resistenzproblematik
- Möglichkeiten und Grenzen des Einsatzes von Phytotherapeutika und Antibiotika
- Fallbeispiele und typische Beratungssituationen für den Apothekenalltag

Referent

Dr. rer. nat. Oliver Ploss, Apotheker und Heilpraktiker, Ibbenbüren

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Do	20.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	03.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Phytotherapie bei Atem-/ Harnwegsinfekten

Optimale Beratung und Auswahl von OTC-Präparaten

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Neben dem Atmungssystem sind die Harnwege besonders anfällig für eine Besiedlung durch pathogene Keime mit daraus resultierender hochfrequenter Antibiotikaverordnung. Atemwegsinfekte sind zu 90% viraler Ursache und daher nicht mit einem Antibiotikum behandelbar. Natürliche Alternativen, die antibakteriell und zugleich antiviral wirken, stellen eine wichtige Option für Ihre Kunden dar, auch um einen aktiven Beitrag zur Reduktion von Antibiotikaresistenzen zu leisten. Mit sachkundiger Beratung auf Basis von fundierten wissenschaftlichen Erkenntnissen kann die Apotheke ihren Kunden natürliche Ansätze für die Behandlung von Atem- und Harnwegsinfektionen aufzeigen.

Inhalte

- Die Atemwege und die ableitenden Harnwege – Anatomie und Krankheitsbild
- Akuter unkomplizierter Atem- und Harnwegsinfekt – Therapiemöglichkeiten
- Akute und chronisch rezidivierende Atem- und Harnwegsinfekte – Therapiemöglichkeiten
- Möglichkeiten und Grenzen des Einsatzes von Phytotherapeutika und Antibiotika
- Steigende Resistenzproblematik von Antibiotika
- Neue wissenschaftliche Erkenntnisse und Studien inkl. aktualisierter S3-Leitlinie
- Fallbeispiele und typische Beratungssituationen am HV-Tisch

Referentin

Dr. med. Petra Sandow, niedergelassene Allgemeinärztin mit Schwerpunkt Naturheilkunde, Berlin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Di	21.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	23.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mo	28.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	08.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Bluthochdruck: Aktuelle Blutdruckzielwerte & antihypertensives Therapiemanagement



Zielsetzung

Die arterielle Hypertonie ist der am meisten verbreitete Risikofaktor für Herz-Kreislauf-Erkrankungen, insbesondere bei Älteren. In diesem Seminar werden die aktuellen Zielblutdruckwerte und Leitlinien-Empfehlungen zur medikamentösen und nicht medikamentösen Therapie bei Bluthochdruck vorgestellt. Es werden die pharmakologischen Prinzipien sowie der differenzialtherapeutische Einsatz der antihypertensiven Substanzklassen erläutert und das Potenzial von Allgemeinmaßnahmen zur Blutdrucksenkung und Risikoreduktion anhand von Fallbeispielen diskutiert.

Inhalte

- Zielblutdruckwerte
- Leitlinien-Empfehlungen zur Pharmakotherapie
- Potenzial und Evidenzen nicht medikamentöser Maßnahmen (Kochsalz, Sport, Alkohol, Übergewicht) auf den Blutdruck
- AMTS-Hinweise für Patienten mit Antihypertensiva

Referent

Dr. Ralf Goebel, Fachapotheker für Arzneimittelinformation

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Referent

Dr. Ralf Goebel, Fachapotheker für Arzneimittelinformation

Dr. Ralf Goebel ist Fachapotheker für Arzneimittelinformation und Leiter der PharmaSat-Akademie in Berlin. Er war als Fachreferent für die bundesweite Arzneimittelinformation der ABDA – Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände e. V. tätig und leitete von 2012 bis 2016 die Geschäftsstelle der Arzneimittelkommission der deutschen Apotheker (AMK). Er ist Lehrbeauftragter und Referent in der Aus-, Fort- und Weiterbildung für verschiedene Apothekerkammern und weitere Institutionen. Als Referent führt Dr. Goebel Präsenz- und Online-Seminare zur Pharmakotherapie von Herz-Kreislauf-Erkrankungen und zur medizinisch-pharmazeutischen Informationsrecherche durch. Zur Implementierung des pharmazeutischen Medikationsmanagements unterstützt Dr. Goebel Apotheken als Tutor und Trainer im Rahmen der Projekte ATHINA und IMPACT. Weitere Informationen zum beruflichen Werdegang und zur Person inkl. Übersicht von Veröffentlichungen finden Sie online unter <https://pharmasat-akademie.de/ueberuns/die-pharmasat-akademie/>.



BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

Di	18.02.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Troisdorf
Di	21.04.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Dresden

Di	16.06.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Berlin
Mi	16.09.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Mi	30.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

KOMPRESSIONSTHERAPIE

Medizinische Kompressionstherapie

Modul 1: Basis-Seminar

max.
8
Pkt.



Zielsetzung

Sie erhalten umfassendes Basiswissen zur Kompressionstherapie, um Kunden mit venösen Beinerekrankungen professionell beraten zu können. Sie bekommen medizinische Grundkenntnisse sowie apotheken-, vertrags- und sozialrechtliche Grundlagen im theoretischen Teil des Seminars vermittelt. Kernstück der Veranstaltung sind praktische Übungen, bei denen Sie das richtige Maßnehmen, die Größenbestimmung von medizinischen Kompressionsstrümpfen und verschiedene Anziehtechniken erlernen. Besonderes Augenmerk wird auch auf die Pflege der Strümpfe und der besonders beanspruchten Haut gelegt.

Inhalte

- Zahlen und Daten: Bonner Venenstudie I und II
- Medizinische Grundkenntnisse zum Herz-Kreislauf-System, Ursachen und Risikofaktoren für Beinleiden
- Therapiemöglichkeiten: medizinische Kompressionsstrümpfe, Kompressionsverbände, weitere Therapiemöglichkeiten
- Produktübersicht und Pflegehinweise
- Anwendungstechniken und Patientenberatung: Größenermittlung (Serie, Maßanfertigung) und Anziehtechniken
- Apothekenrechtliche, sozialrechtliche und vertragsrechtliche Grundlagen



Referentinnen/Referenten

Anerkannte Expertinnen/Experten aus dem Hause BELSANA, Bamberg

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal;
Venenfachberater/-innen

Teilnahmegebühr

70,00 EUR zzgl. MwSt.

BELSANA

Medizinische Erzeugnisse

Mi	11.03.2020	09:00 – 18:00 Uhr	Delmenhorst
Do	19.03.2020	09:00 – 18:00 Uhr	Weiterstadt
Mi	25.03.2020	09:00 – 18:00 Uhr	Dresden
Mi	22.04.2020	09:00 – 18:00 Uhr	Hamburg
Do	14.05.2020	09:00 – 18:00 Uhr	Berlin

Do	18.06.2020	09:00 – 18:00 Uhr	Kassel
Mi	24.06.2020	09:00 – 18:00 Uhr	Porta Westfalica
Di	30.06.2020	09:00 – 18:00 Uhr	Nürnberg
Mi	26.08.2020	09:00 – 18:00 Uhr	Unna
Mi	09.09.2020	09:00 – 18:00 Uhr	Berlin
Do	10.09.2020	09:00 – 18:00 Uhr	Rostock

Intensivschulung zur angewandten Kompressionstherapie

Modul 2: Fortgeschrittenen-Seminar

max. **8** Pkt.  



Zielsetzung

Frischen Sie Ihr bereits erworbenes Wissen über die Kompressionstherapie auf und vertiefen Sie Ihre Kompetenz. Die Inhalte des Seminars befähigen Sie, als qualifizierte/-r Ansprechpartner/-in rund um das Thema Venen in der Apotheke tätig zu sein. Dabei werden medizinische Grundlagen aufgefrischt und weiterführende Empfehlungen für die Umsetzung in der Apotheken-Praxis gegeben. Hierbei wird besonders auf den Bereich Marketing und die spezielle Zielgruppenansprache eingegangen. Voraussetzung ist die bereits zertifizierte Zulassung des Teilnehmers zur Abgabe von Kompressionsstrümpfen.

Inhalte

- Repetitorium: Medizinische Grundlagen
- Steigerung der Compliance
- Warenkunde: medizinische Kompressionsstrümpfe und kompressive Strümpfe
- Besonderheiten, Indikationen
- Praxis-Tipps: Pflorgetipps, Hautpflege, An-/Ausziehen
- Anmess-Tipps: Repetitorium Anmessen, Besonderheiten
- Beratungsgespräch: Therapieergänzung, Reklamationsgespräch, Tipps
- Marketing: Leistungsprofil der Apotheke sichtbar machen, Venen-Netzwerk aufbauen

Referentinnen/Referenten

Anerkannte Expertinnen/Experten aus dem Hause BELSANA, Bamberg

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal; Venenfachberater/-innen

Teilnahmegebühr

50,00 EUR zzgl. MwSt.



Di	04.02.2020	09:00 – 17:00 Uhr	Troisdorf
Mi	18.03.2020	09:00 – 17:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Do	25.06.2020	09:00 – 17:00 Uhr	Landshut
Mo	05.10.2020	09:00 – 17:00 Uhr	Unna
Di	10.11.2020	09:00 – 17:00 Uhr	Duisburg

Auffrischkurs zur angewandten Kompressionstherapie

Fresh-up-Seminar

max. **3** Pkt.  



Zielsetzung

Nachdem Sie – vielleicht schon vor längerer Zeit – erfolgreich ein Zertifizierungsseminar zur Medizinischen Kompressionstherapie besucht haben, möchten Sie nun Ihr Venenwissen auf den neuesten Stand bringen. Das BELSANA Fresh-up-Seminar bietet hierfür den idealen Rahmen. Das halbtägige Seminar frischt wesentliches Basiswissen rund um die angewandte Kompressionstherapie auf und geht im Zuge dessen auf relevante Themen wie die richtige Rezeptabrechnung, Warenkunde, fachgerechtes Anmessen und praktische Pflegehinweise ein. In kürzester Zeit und in kompakter Form können Sie so effektiv Ihr Know-how erneuern und Ihre Kompetenz und Qualifikation im Bereich Venengesundheit festigen. Voraussetzung ist die bereits zertifizierte Zulassung des Teilnehmers zur Abgabe von Kompressionsstrümpfen.

Inhalte

- Abrechnung von medizinischen Kompressionsstrümpfen
- Warenkunde
- Fachgerechtes Anmessen
- Praktische Pflegehinweise

Referentinnen/Referenten

Anerkannte Expertinnen/Experten aus dem Hause BELSANA, Bamberg

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal; Venenfachberater/-innen

Teilnahmegebühr

50,00 EUR zzgl. MwSt.



Mi	19.02.2020	14:00 – 18:00 Uhr	Landshut
Mi	11.03.2020	14:00 – 18:00 Uhr	Porta Westfalica
Di	24.03.2020	14:00 – 18:00 Uhr	Troisdorf
Mi	27.05.2020	14:00 – 18:00 Uhr	Duisburg
Di	16.06.2020	14:00 – 18:00 Uhr	Delmenhorst
Di	22.09.2020	14:00 – 18:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)

BERATUNGS- & PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben Apotheken

BANDAGEN

Bandagen, Wickel, Auflagen & Co. fachkundig beraten und empfehlen



Zielsetzung

In der Naturheilkunde haben Wickelanwendungen und Bandagen eine lange Tradition. Durch ihre vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten kommen sie heute wieder besonders zum Einsatz bei Ödemen, örtlichen Entzündungen, Gelenkgüssen, Verstauchungen, Prellungen, Blutergüssen, Verrenkungen, Sehnscheidenentzündungen, Fieber, Fibromyalgie oder ganz gezielt zur Prävention und Venenpflege.

Die Wirkweise der Anwendungen, welche vorrangig auf physikalischen Eigenschaften beruht, kann zusätzlich durch chemische Eigenschaften, in Form eines mineralogischen Zusatzes wie Luvos Heilerde, gesteigert und nachhaltig gestärkt werden.

In diesem Seminar werden die verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten in Theorie und Praxis vorgestellt. Den Teilnehmern wird wichtiges Wissen sowie praktische Umsetzungskompetenz für die Beratung und Anleitung im Berufsalltag vermittelt.

Inhalte

- Grundarten von Wickelanwendungen, Unterscheidung Wickel, Packung, Auflagen, Kompressen
- Bandagen
- Vorstellung eines kalt angelegten Wadenwickels
- Was ist Heilerde und wie wirkt sie?
- Praktisches Üben von Wickeln, Bandagen und Auflagen mit Luvos Heilerde

Referentin

Heike Gödeke

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

SCHMERZEN

Expertenlehrgang Schmerz: Rheumatoide Arthritis & Arthrose



Zielsetzung

Dieses Live-eLearning soll die Entstehung von rheumatoider Arthritis und Arthrose, deren klinische Präsentation und therapeutische Behandlungsmöglichkeiten erläutern und über Schmerzmittel, DMARDs, Glucocorticoide und Biologika sowie die mögliche Selbstmedikation informieren, sodass Sie in der Lage sind, praxisrelevante Tipps zur Anwendung der Medikation geben und arzneimittelbezogene Probleme (ABP) erkennen und lösen zu können.

Inhalte

- Wie häufig leiden Patienten an Arthrose oder rheumatoider Arthritis?
- Wie kommt es zu der Entstehung dieser Erkrankungen?
- Krankheitsspezifische Zeichen und Symptome erkennen – wo genau liegt der Unterschied zwischen rheumatoider Arthritis und Arthrose?
- Überblick zu den vielfältigen therapeutischen Möglichkeiten, inkl. Umgang mit Injektoren und Devicen
- Apothekengestützte Beratung zu OTC-Präparaten, Ernährungsfaktoren und weitere Tipps für die Patienten
- Auf welche Begleitsymptome und -erkrankungen sollte man achten?
- An Fallbeispielen werden die beiden Krankheitsbilder vorgestellt

Referentin

Ina Richling, Pharm.D. (UFL, USA)

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

(für gesund leben-Apotheken 15 % Rabatt)



gesundleben
Apotheken

Di 31.03.2020 19:30 – 21:30 Uhr Hamburg

Mo 30.11.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Expertenlehrgang Schmerz: Rückenschmerzen und neuro- pathische Schmerzen

max.
3
Pkt.



Zielsetzung

Dieses Live-eLearning soll die Entstehung von neuropathischen Schmerzen und Rückenschmerzen, deren klinische Präsentation und therapeutische Behandlungsmöglichkeiten erläutern und über die Therapie sowie die mögliche Selbstmedikation informieren, sodass Sie in der Lage sind, praxisrelevante Tipps zur Anwendung der Medikation geben und arzneimittelbezogene Probleme erkennen und lösen zu können.

Inhalte

- Wie häufig leiden Patienten an Rückenschmerzen oder neuropathischen Schmerzen?
- Wie kommt es zu der Entstehung dieser Erkrankungen?
- Krankheitsspezifische Zeichen und Symptome erkennen:
 - Red Flags bei Rückenschmerzen
 - Erkennen von typischen Schmerzzeichen des neuropathischen Schmerzes
- Therapie der Rückenschmerzen und neuropathischer Schmerzen
- Einsatz von apothekengestützter Selbstmedikation
- Prävention – Risikopatienten erkennen, Sturzrisiken senken
- Begleitsymptome und -erkrankungen (wie z. B. das diabetische Fußsyndrom) erklären und beraten können
- An Fallbeispielen werden die beiden Krankheitsbilder vorgestellt

Referentin

Ina Richling, Pharm.D. (UFL, USA)

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

(für gesund leben-Apotheken 15 % Rabatt)

gesundleben
Apotheken

Mi 28.10.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Expertenlehrgang Schmerz: Kopfschmerz und Migräne

max.
3
Pkt.



Zielsetzung

Kopfschmerzen und Schmerzmittel sind zwei eng miteinander verknüpfte Themengebiete. Dieser Schmerztyp betrifft über 50 Millionen Menschen in Deutschland, während bei Migräne jeder 8. Europäer betroffen ist. Dies bedeutet, dass diese Symptomatik häufiger auftritt als Arthritis, Asthma oder Diabetes. Die genutzten Arzneimittel bedürfen einer intensiven Beratung und Abstimmung auf die Art des Kopfschmerzes. Unterstützende Maßnahmen spielen ebenfalls eine große Rolle und sollen im Seminar diskutiert werden.

Inhalte

- Kopfschmerz:
 - Viele Ursachen – ein Symptom: Spannungskopfschmerz
 - Viele Schmerzmittel – ein Symptom: medikamenten-induzierter Kopfschmerz
 - Viele Attacken – viele Bezeichnungen: vom Clusterkopfschmerz über das SUNCT-Syndrom zur Trigeminusneuralgie
- Apothekengestützte Selbstmedikation: von OTC-Analgetika, Pfefferminzöl und Ernährungsfaktoren
- Präventive Maßnahmen: von Stress, Schlaf und anderen Einflussfaktoren
- Begleitsymptome und ihre Therapie: Der Kopfschmerz kommt selten allein
- Migräne: Von einer Gefäßdysregulation zur neurogenen Entzündung
- Vom Trigger über die Aura zum Halbseitenkopfschmerz
- 3 Säulen der Migränetherapie: Analgetika, Prokinetika und Triptane
- Trigger und Risikofaktoren: Gefahren erkennen und die Prophylaxe verbessern

Referent

Niclas Förster, Apotheker, PharmD.

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

(für gesund leben-Apotheken 15 % Rabatt)

gesundleben
Apotheken

Di 29.09.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Maßgeschneiderte Schmerzberatung

Vom Kleinkind bis ins Seniorenalter



Zielsetzung

Viele Menschen sind von Schmerzen betroffen und suchen schnelle Hilfe in der Apotheke. Dementsprechend ist die Nachfrage für rezeptfrei erhältliche Schmerzmedikamente immens hoch. Und die richtige Beratung durch die Apotheker und PTAs ist mit das wichtigste Mittel zur Sicherstellung ihrer korrekten Anwendung. ratiopharm bietet Ihnen mit dem Fortbildungsangebot „Maßgeschneiderte Schmerzberatung“ ein praxisorientiertes PTA-spezifisches Training an, um Ihr Wissen rund um das Thema Schmerz aufzufrischen. Ihre Patienten und Sie werden von Ihrer kompetenten Schmerzberatung profitieren.

Referent/-in

Apotheker/-in und Mediziner/-in

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Inhalte

- Interaktive Diskussion einer Patientin in unterschiedlichen Lebensphasen:
 - Kleinkind mit Ohrenschmerzen
 - Kind mit Windpocken
 - Junge Erwachsene mit Regelschmerzen
 - Schwangere mit Kopfschmerzen
 - Mitvierzigerin mit Rückenschmerzen
 - Seniorin mit Arthrose und vieles mehr
- Erarbeitung konkreter Schmerzempfehlungen für eine maßgeschneiderte Beratung in der Apotheke



Di	04.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Mi	05.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Do	06.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Di	11.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Do	13.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	19.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Do	27.02.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Di	03.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Do	05.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	10.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Mi	11.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin

Do	12.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Di	17.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Do	19.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Do	26.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Mo	30.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	31.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Di	28.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Mi	06.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane
Do	07.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Mi	13.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Di	19.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	30.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden



ratiopharm akademie 

Macht Sie fit für
Ihre Beratung.

„Maßgeschneiderte Schmerzberatung“

Vom Kleinkind bis ins Seniorenalter



ratiopharm

eine Marke von
teva

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

SCHMERZEN

DGS-NetzwerkApotheke SCHMERZ

Machen Sie die Schmerzfreiheit zu Ihrem Auftrag



Zielsetzung

Die Apotheke ist für viele Schmerzpatienten eine erste und wichtige Anlaufstelle, um sich beraten zu lassen, zum Beispiel über rezeptierte und rezeptfreie Arzneimittel sowie über alternative Behandlungsformen. Mit dem Ziel, Apothekenmitarbeiter/-innen in ihrer Rolle zu unterstützen und sie in das interdisziplinäre Versorgungsnetz besser einzubinden, hat die Deutsche Gesellschaft für Schmerzmedizin (DGS) e. V. die Fortbildungs- und Zertifizierungsinitiative NetzwerkApotheke SCHMERZ (NAS) ins Leben gerufen. In zwei aufbauenden Webinar-Modulen werden Kenntnisse zur Schmerzmedizin vermittelt und erweitert.

Inhalte

Modul 1:

- Grundlagen Schmerz
- Differenzialdiagnostik
- Ziele der medikamentösen Schmerztherapie
- Schmerztherapie WHO-Stufe I

Modul 2:

- Schmerztherapie WHO-Stufe II/III
- Schmerztherapie – adjuvante Therapien
- Schmerztherapie – nicht medikamentöse Verfahren
- Migräne

Referentinnen/Referenten

Referentinnen/Referenten der Deutschen Gesellschaft für Schmerzmedizin e. V. (DGS)

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt. pro Teilnehmer und Modul.
Für Zertifizierung und Siegel sind Teilnahmen zweier Mitarbeiter einer Apotheke an beiden Modulen notwendig.



Modul 1			
Di	10.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	14.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Modul 2			
Mi	25.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mo	02.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning



DGS Deutsche Gesellschaft für
Schmerzmedizin e.V.
German Pain Association - Société Allemande de la Douleur

Die VersorgerGesellschaft
Im Auftrag der Schmerzpatienten



DIE DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR SCHMERZMEDIZIN e.V. (DGS)

Ein starker Partner für Apotheker

Die Deutsche Gesellschaft für Schmerzmedizin e.V. setzt sich für eine bessere Versorgung von Patienten mit chronischen Schmerzen ein.

Ein wichtiger Schwerpunkt der DGS ist die fachlich fundierte schmerztherapeutische Aus-, Fort- und Weiterbildung von medizinisch Berufstätigen. Ziel dabei ist es, die fachübergreifende Kommunikation und das Verständnis für schmerztherapeutische Entscheidungen der aller Beteiligten zu verbessern.

Apotheken sind häufig die ersten Anlaufstellen für viele Patienten und somit ein wichtiger Bestandteil des interdisziplinären Versorgungsnetzes. Deshalb entwickelte die DGS die Fortbildungs- und Zertifizierungsinitiative **NetzwerkApotheke Schmerz“ (NAS) für Apotheker/innen und Apothekenangestellte**, um sie in der fachlichen Beratung von Schmerzpatienten zu stärken. Zertifizierte NAS-Apotheken können Fachkompetenz in der Schmerzmedizin vorweisen und erhalten daher das Qualitätssiegel.



Werden Sie Partner im Netzwerk SCHMERZ und
melden sich noch heute an!

Je größer das Netzwerk, desto besser für die Schmerzpatienten!



Neu!

Zum ersten Mal bietet die DGS dieses Jahr die NAS - Fortbildungsseminare in Form von Live E-Learning Seminaren an. Sie können sich ganz bequem von zu Hause aus weiterbilden und dabei Teil des Netzwerks werden.

Informationen zu allen DGS-Weiterbildungsangeboten sowie das Anmeldeformular finden Sie auf unsere Campus-Homepage: www.dgscampus.de

Besuchen Sie auch unsere Homepage: www.dgschmerzmedizin.de

SCHMERZEN

Cannabis in der Apotheke



Zielsetzung

Seit März 2017 ist es möglich, medizinisches Cannabis von Ärzten verschiedenster Fachrichtungen zu verordnen. Getrocknete Cannabisblüten, standardisierte Cannabisextrakte sowie Arzneimittel mit den Wirkstoffen Dronabinol und Nabilon sind in Deutschland unter bestimmten Voraussetzungen GKV-erstattungsfähig und stellen so eine Erweiterung des Therapie-spektrums dar.

In diesem Live-eLearning erfahren Sie, für welche Indikationen Cannabis und Cannabinoide eingesetzt werden, wie der Wirkmechanismus und die wirksamkeitsbestimmenden Inhaltsstoffe zusammenhängen, welche Darreichungsformen infrage kommen und auf welche betäubungsmittelrechtlichen Aspekte bei der Verordnung zu achten ist.

Weiterhin geht es auch um den Umgang mit Cannabis-Rezepturen, die eine besondere Herausforderung im Apothekenalltag darstellen.

Inhalte

- Indikationen für den Einsatz von Cannabis und Cannabinoiden
- Wirkungsmechanismen
- Überprüfung des BtM-Rezeptes
- Identitätsprüfung
- Handhabung, Dokumentation und Herstellung der Rezeptur in der Apotheke
- Hinweise zur Lagerung und Abgabe an den Patienten

Referentin

Ina Richling, Pharm.D. (UFL, USA)

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Di 15.09.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

WUNDVERSORGUNG

Wundmanagement für Apotheken



Zielsetzung

Dieses Seminar gibt einen fundierten Überblick über das traditionelle und moderne Wundmanagement. Hierzu gehören insbesondere Themen wie die Narbenbehandlung oder die Versorgung von Akutwunden. Ein kleiner Exkurs gibt einen Einblick in die Behandlung von chronischen Wunden und die phasengerechte, idealfeuchte (moderne) Wundversorgung.

Die Wundversorgung stellt alle Beteiligten immer wieder vor Herausforderungen.

Die häufigsten gestellten Fragen sind: Wann nehme ich welchen Verband? Wie behandle ich meine Narbe? Mit welchem Pflaster kann ich duschen?

Inhalte

- Einführung in das Wundmanagement von chronischen und akuten Wunden
- Überblick über die Produkte der (modernen) Wundversorgung: Indikationen, Anwendungsbeispiele

Referent/-in

Wundexpertin/Wundexperte aus dem Hause Smith & Nephew

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Do	06.02.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Mi	26.02.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane
Di	03.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Do	10.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	17.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Mi	18.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin

Erste Hilfe in der Apotheke

Von Wundmanagement bis stabile Seitenlage

max.
2
Pkt.

Zielsetzung

Lernen Sie in diesem Seminar, worauf es beim modernen, hydroaktiven Wundmanagement ankommt, um Ihre Kunden in der Apotheke optimal zur Behandlung von Alltagswunden beraten zu können. Worauf sollten Sie achten? Welche Tipps können Sie geben? Und wann sollte der Kunde zum Arzt? Aktuellste Erkenntnisse und unterschiedliche Maßnahmen der Wundreinigung, der Wunddesinfektion und der Wundheilung werden dazu praxisnah vorgestellt.

Erste Hilfe geht jedoch über das richtige Wundmanagement hinaus. Frischen Sie Ihr Wissen mit praxisnahen Notfall-Situationen aus dem Apotheken-Alltag wieder auf.

So fühlen Sie sich sicher in der Beratung und können im Notfall als Anlaufstelle richtig und schnell reagieren!

Inhalte

- Grundlagen der Wundversorgung
- Wundstatus/Reinigung oder Desinfektion?
- Beratungssicherheit mit Versorgungstipps für jede Wunde
- Weitere Erste Hilfe Maßnahmen
- Richtig reagieren in Notfall-Situationen

Referent/-in

Erfahrene/-r Apotheker/-in mit hoher Fachkompetenz im Bereich Wundheilung

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Di	31.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Di	07.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Do	16.04.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg
Do	23.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Di	28.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut
Mo	04.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Di	05.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock
Mi	06.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Schwerin
Mi	13.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg



Do	14.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Di	26.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Mi	27.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Do	04.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Di	09.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Do	11.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Di	16.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mi	17.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Meerane
Di	23.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Mi	24.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Di	30.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)

BERATUNGS- & PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

WUNDVERSORGUNG

Wundversorgung und Wundheilung

Beratungskompetenz stärken

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Häufig kommen Betroffene oder besorgte Eltern in die Apotheke, wenn es um die richtige Behandlung von Wunden geht. In diesem Seminar erfahren Sie, welche Tipps Sie zur Wundversorgung von der kleinen Schnittwunde bis zur Brandwunde geben können und wann ggf. ein Arztbesuch erforderlich ist.

Sie gewinnen einen Überblick über den Aufbau, die Funktion und die Anwendung verschiedener Wundversorgungsprodukte. Darüber hinaus vermittelt das Seminar Grundkenntnisse und Kompetenzen aus dem Bereich Wundheilung und Wundversorgung – von der Alltagswunde bis zur postoperativen Versorgung.

Inhalte

- Die häufigsten Wundarten und ihre Behandlung
- Basiswissen Wundheilung und Aufklärung bekannter Mythen
- Aufbau und Funktion unterschiedlicher Wundversorgungsprodukte
- Beratungskompetenz: Wann welches Produkt empfehlen?

Referent/-in

Erfahrene/-r Beiersdorf-Referent/-in auf dem Gebiet Wundversorgung

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Beiersdorf
HEALTH CARE

Mi	25.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kassel
Do	26.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Mi	29.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Do	07.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Mi	13.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Do	14.05.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Mi	10.06.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Magdeburg

Do	11.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Di	15.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Do	17.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Di	22.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica
Mi	23.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Mi	04.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Do	12.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Mi	25.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf

3 SCHRITTE ZUR SCHNELLEN WUNDHEILUNG

Empfehlen Sie 3 Schritte, um Verletzungen einfach, sicher und schnell zu heilen

1



REINIGEN

- Zur Reinigung von Wunden:
- ✓ schützt vor Infektionen
 - ✓ schnell – farblos
 - ✓ auch für Kinder und empfindliche Haut geeignet



SCHÜTZEN

- Zur Versorgung kleinerer Wunden:
- ✓ starke Klebkraft
 - ✓ nicht verklebende Wundaufgabe
 - ✓ schützt und polstert die Wunde

3



HEILEN

- Zur Behandlung von Wunden:
- ✓ schnelle Wundheilung
 - ✓ hilft Narbenbildung zu reduzieren
 - ✓ auch für Babys geeignet

Verbandmittel & Wundversorgung

Hilfestellung und Informationen zur Beratung

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Nicht zuletzt durch den demografischen Wandel sind in Deutschland immer mehr – vor allem ältere – Menschen von chronischen Wunden betroffen. Aktuellste Zahlen gehen von ca. 2,8 Millionen Wundpatienten aus. Hinzu kommen zahlreiche akute Hautverletzungen und Wunden, die durch Unfälle im Haushalt oder im Alltag entstehen. Am Ende steht ein großer Bedarf an Verbandmitteln zur Versorgung unterschiedlichster Wunden, die entweder über das Rezept oder als Selbstzahlerprodukt über Sie gedeckt werden. Mit diesem Seminar geben wir Ihnen die Sicherheit, die unterschiedlichen Wundtypen mit den richtigen Produkten adäquat versorgen zu können.

Inhalte

- Arten von Wunden
- Traditionelle Verbandmittel
- Moderne Verbandmittel
- Produktauswahl
- Einfache und wirksame Therapiekonzepte bei chronischen Wunden
- Kategorisierung im Regal / in der Freiwahl

Referentinnen/Referenten

Anerkannte Expertinnen und Experten aus dem Hause PAUL HARTMANN AG, Heidenheim

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Di	27.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Delmenhorst
Do	12.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Di	24.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Mi	25.11.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Rostock

BERATUNGS- & PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben Apotheken

Fachgerechte Beratung rund um die Wundversorgung

Praktische Informationen zum Thema Verbandstoffe

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

In diesem Seminar gewinnen Sie einen Überblick über die Funktionsweise und Anwendung verschiedener Wundauflagen im Hinblick auf Aufbau, Wirkung, Indikation und Kontraindikation. Der Workshop vermittelt Ihnen interaktiv Grundkenntnisse und Kompetenzen zu Wundauflagen und deren Anwendung und versetzt Sie in die Lage, im Arbeitsalltag der Apotheke kundenorientiert zu beraten.

Inhalte

- Aufbau und Funktion unsteriler Wundauflagen
- Aufbau und Funktion steriler Wundauflagen
- Aufbau und Funktionsweise von Kompressen und Fixiermaterialien
- Aufbau und Funktionsweise moderner (hydroaktiver) Wundauflagen
- Praktische Übungen mit den Wundauflagen – Kniffe, Tipps und Tricks

Referentin

Anette Skowronsky, Apothekerin



Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



PIRAT₀PLAST[®]

Dr. Ausbützel[®]

Do	27.02.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Di	10.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Di	24.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Nürnberg
Do	23.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Porta Westfalica

Do	10.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Di	29.09.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Mi	04.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Stuttgart
Mi	18.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Landshut

Was krecht und fleucht denn da?



Zielsetzung

Parasiten und ihre Erkrankungen – Schutz und Behandlung – Läuse-Alarm in der Schule, Krätze-Ausbruch im Seniorenheim, Madenwurmbefall bei den Kindern – parasitäre Erkrankungen finden sich trotz hoher Hygienestandards auch in Deutschland tagtäglich bei uns an den HV-Tischen wieder. Wenn dann noch die Zecken-Saison startet und die Mücken ihre ersten Opfer gefunden haben, haben wir in der Beratung ziemlich viel zu tun. Diese bunte Vielfalt an Parasiten sorgt regelmäßig für Aufregung und meist für viele Fragen bei den Betroffenen. Doch die typischen parasitären Erkrankungen gehören zur medizinischen Routine und erfordern dennoch eine kompetente und umfassende Patientenberatung.

Inhalte

- Auffrischung des Wissens über die verschiedenen parasitären Erkrankungen
- Symptome und Krankheitsverläufe erkennen
- Evidenzbasierte Selbstmedikation kennen und gezielt empfehlen
- Grenzen der Selbstmedikation erkennen
- Präparate zum Schutz und zur Behandlung kennen und richtig anwenden
- Zusatztipp für den HV-Tisch

Referent

Daniel Finke, Apotheker

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Referent

Daniel Finke, Apotheker

Herr Daniel Finke ist Apotheker und Fachapotheker für Allgemeinpharmazie sowie AMTS-Manager. Neben seiner Tätigkeit als Apotheker in der öffentlichen Apotheke arbeitet er seit 2015 als Referent für zahlreiche Apothekerkammern, Verbände, Pflegeeinrichtungen und pharmazeutische Großhändler. Schwerpunktmäßig beschäftigt sich Daniel Finke in seiner Referententätigkeit mit praxisrelevanten Themen aus der Selbstmedikation, der leitliniengerechten Therapie und der Arzneimittel-Therapie-Sicherheit der Patienten.



BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

Mi	17.06.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Kassel
Do	20.08.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Unna

Mi	28.10.2020	15:00 – 18:00 Uhr	Kaiserslautern
Do	29.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

PARASITEN & TIERGESUNDHEIT

Die REGENA-Tierapotheke I

Praxisthemen: Hautkrankheiten und Allergien bei Tieren



Zielsetzung

Krankheiten von der Ursache her behandeln und ausheilen anstelle von Symptombehandlung war der große Anspruch von G. C. Stahlkopf, als er vor über 56 Jahren die REGENA-Therapie mit den REGENAPLEXEN entwickelte. Dies gilt für den Menschen ebenso wie für Tiere.

In diesem Seminar werden Grundlagen, Grundregulation und der spezifische Denkansatz dieser Regenerations-Therapie kurz aufgefrischt. Lernen Sie zudem bewährte Kombinationen und erfolgreiche Anwendungen der REGENA-Tier-Apotheke im Bereich Hauterkrankungen und Allergien für den praktischen HV-Alltag kennen und schätzen.

Inhalte

- Auffrischung der Grundlagen, der Grundregulation und des spezifischen Denkansatzes dieser Regenerations-Therapie
- Einsatzmöglichkeiten im Rahmen der Selbstmedikation im Veterinärbereich
- Beratungsbeispiele aus der Offizin zum Thema Hauterkrankungen und Allergien bei Tieren
- Einfache Handhabung durch das Baukastenprinzip ermöglicht Ihnen individuelle Beratung und dadurch Kundenbindung

Referentin

Heike Gerull, Apothekerin und Tierheilpraktikerin mit langjähriger Erfahrung in der REGENA-Therapie

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Die REGENA-Tierapotheke II

Einführung an Praxisbeispielen chronischer Erkrankungen in der Tierheilpraxis



Zielsetzung

Krankheiten von der Ursache her behandeln und ausheilen anstelle von Symptombehandlung war der große Anspruch von G. C. Stahlkopf, als er vor über 56 Jahren die REGENA-Therapie mit den REGENAPLEXEN entwickelte. Dies gilt für den Menschen ebenso wie für Tiere.

In diesem Seminar werden Grundlagen, Grundregulation und der spezifische Denkansatz dieser Regenerations-Therapie kurz aufgefrischt. Lernen Sie zudem bewährte Kombinationen und erfolgreiche Anwendungen der REGENA-Tier-Apotheke für den praktischen HV-Alltag kennen und schätzen.

Inhalte

- Auffrischung der Grundlagen, der Grundregulation und des spezifischen Denkansatzes dieser Regenerations-Therapie
- Einsatzmöglichkeiten im Rahmen der Selbstmedikation im Veterinärbereich
- Erläuterung einzelner Krankheitsbilder bei Tieren
- Beratungsbeispiele aus der Offizin
- Einfache Handhabung durch das Baukastenprinzip ermöglicht Ihnen individuelle Beratung und dadurch Kundenbindung

Referentin

Heike Gerull, Apothekerin und Tierheilpraktikerin mit langjähriger Erfahrung in der REGENA-Therapie

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Do 02.04.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning



Do 12.11.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Mythen & Fakten rund um die „Pille Danach“



Zielsetzung

Ziel dieser Fortbildung ist die Aufklärung von Mythen rund um das Thema „Pille Danach“. Wir liefern Ihnen wichtige Fakten für Ihre tägliche Arbeit in der Apotheke. Inklusive praktischer Tipps für Ihr Beratungsgespräch.

Inhalte

- Unterschiedliche Wirkweise von ellaOne® & PiDaNa®
- Für welche Kundin ist welcher Wirkstoff der richtige?
- Sonderthemen wie z. B. Übergewicht, erhöhtes Thromboseisiko, wiederholte Einnahme im gleichen Zyklus
- Rechtliche Hintergrundinformationen, z. B. Abgabe an Minderjährige, Abgabe an Dritte, Dokumentation, Vorratskauf, Haftung, Verschwiegenheit

Referentin

Larissa Kremer, Head of Medical HRA Pharma

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Di	28.01.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	13.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Impfen bei Reisen



Zielsetzung

Erfahren Sie, wie Sie eine reisemedizinische Beratung sicher und kompetent durchführen. Sie lernen die impfpräventablen Erkrankungen und alles Wesentliche im Zusammenhang mit Standard- und Reiseimpfungen kennen. Sie besprechen durch Arthropoden übertragene Erkrankungen und deren Prophylaxe, insbesondere Malaria. Einschlägige Adressen für aktuelle reisemedizinisch relevante Informationen werden bekannt gegeben. Lernen Sie die Vorteile der kompetenten reisemedizinischen Beratung für die Apotheke kennen. Daraus kann sich eine synergistische Zusammenarbeit mit den Ärzten im Umfeld ergeben. Ein Schwerpunkt liegt auch auf den kommunikativen Besonderheiten zur verständlichen und zeitsparenden Beratung.

Inhalte

- Impfpräventable Erkrankungen
- Standard- und Reiseimpfungen und deren Herstellung, Indikation, Wirkungsweise
- Weshalb Ärzte die reisemedizinische Beratung gerne an die Apotheke abgeben
- Benefit für die Apotheke
- Quellen für stets aktuelle Informationen
- Zeitsparende Beratungskonzepte, die funktionieren
- Andere Erfordernisse und Möglichkeiten der Prophylaxe

Referent

Hans Flittner, Medical Advisor Impf- u. Reisemedizin, Impfakademie

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.



Do	05.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Di	10.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Berlin
Do	12.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Neubrandenburg
Di	28.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Weiterstadt
Di	05.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Unna
Do	07.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Di	23.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf

RAUCHERENTWÖHNUNG

Raucherentwöhnung mit der Nikotinersatztherapie

Gezielte Beratung macht den Unterschied

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Mit dem Rauchen aufzuhören, ist alles andere als einfach. Der Rauchstopp und die damit einhergehende Umstellung der Gewohnheiten stellen oftmals eine große Herausforderung für den Raucher dar. Hier ist neben der Motivation des Rauchers Ihre kompetente Unterstützung und Beratung in der Apotheke gefragt. Denn Ihre gezielte Beratung macht den Unterschied! Im Rahmen dieses Trainings erlangen Sie ein fundiertes Wissen zum Thema Rauchen und den Arten der Abhängigkeit des Rauchens. Sie erfahren, welche Therapiemethoden es gibt und wie die Nikotinersatztherapie aufhörwillige Raucher bei ihrem Rauchstopp unterstützen kann. Zudem vermittelt Ihnen das Training, wie wichtig die gezielte Beratung aufhörwilliger Raucher ist und wie man die Kurzberatung zur Tabakentwöhnung effizient gestaltet.

Inhalte

- Einleitung – aktuelle Daten zum Rauchverhalten
- Medizinische Grundlagen
- Die Arten der Abhängigkeit des Rauchens
- Therapieoptionen
- Nikotinersatztherapie (Wirkweise und Darreichungsformen) im Detail
- Kurzberatung zur Tabakentwöhnung in der Apotheke
 - Gesprächseinstieg und Screening
 - Beratung
 - Substitution
 - Kontrolle

Referentin

Maike Heidkamp, Medical Affairs Johnson & Johnson GmbH

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mi	19.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	12.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Di	08.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Johnson & Johnson

GMBH

Do	24.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Di	01.12.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg

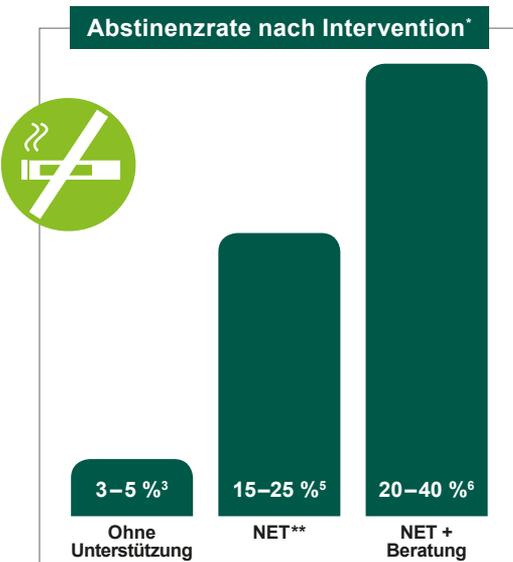


Raucherentwöhnung: Ihre Beratung macht den Unterschied

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN



Noch immer rauchen rund 28 % der Deutschen.¹ Davon möchte über die Hälfte mit dem Rauchen aufhören², doch nur wenige schaffen den langfristigen Ausstieg ohne Unterstützung.³ Zur Unterstützung **empfiehlt die S3-Leitlinie die Nikotinersatztherapie (NET)**⁴, die die Chance auf langfristige Abstinenz deutlich erhöht.⁵ Nikotinersatzprodukte wie z. B. das nicorette® Spray lindern Entzugssymptome, so dass sich Raucher ganz auf die Umstellung ihrer Gewohnheiten konzentrieren können.

Zusätzlich spielen Sie als **PTA eine entscheidende Rolle**: Die Kombination aus NET und Ihrer Beratung kann die Abstinenzrate und somit die Chancen auf langfristige Rauchfreiheit auf bis zu 40 % erhöhen.⁶

nicorette® fruit & mint Spray

Lindert akutes Rauchverlangen in nur
30 Sekunden***



www.nicorette.de

*nach 6 – 12 Monaten; **Nikotinersatztherapie; ***mit 2 Sprühstößen

Quellen: ¹DEBRA Studie (Deutsche Befragung zum Rauchverhalten). ²Global Foundation omnibus: Germany 2018. ³Hughes et al., Addiction 2004. ⁴S3-Leitlinie „Screening, Diagnostik und Behandlung des schädlichen und abhängigen Tabakkonsums“ (Stand 08.02.2015). ⁵Wallström et al., Addiction 2000, Fiore et al., US Dep Health Hum Serv 2008. ⁶Cooper et al., JADA 1989, Fiore et al., US Dep Health Hum Serv 2008.

Nicorette® Fruit & Mint Spray, 1 mg/Sprühstoß.

Wirkst.: Nicotin. **Zus.:** Arzneil. wirks. Bestandt.: 1 ml Lösung enthält 13,6 mg Nicotin. **Sonst. Bestandt.:** Propylenglycol (E1520), Ethanol, Trometamol, Poloxamer 407, Glycerol (E422), Natriumhydrogencarbonat, Levomenthol, Rote-Früchte-Aroma, Frische-Aroma, Sucralose, Acesulfam-Kalium, Butylhydroxytoluol (E321), Salzsäure 10 % (zur pH-Wert-Einstellung), H₂O ger. **Anw.:** Behandlung d. Tabakabhängigkeit b. Erwachsenen durch Linderung d. Nicotinentzugssymptome, einschl. des Rauchverlangens, beim Versuch d. Rauchens aufzugeben. Die komplette Einstellung des Rauchens sollte das endgültige Ziel sein. **Warnhinweis:** Enth. Ethanol, Propylenglycol und Butylhydroxytoluol. **Gegenanz.:** Überempfindlichkeit geg. Nicotin od. sonst. Bestandt., Kdr. u. Jgdl. < 18 J., Pers. die nie geraucht haben. **Nebenw.:** Mögl. Sympt. d. Entzuges: Dysphorie, depressive Verstimmung, Schlaflosigkeit, Reizbarkeit, Frustration, Zorn, Angst, Konzentrationsstörungen, Ruhelosigkeit, Ungeduld, verminderte Herzfrequenz, gesteigerter Appetit, Gewichtszunahme, Schwindel, präsynkopale Symptome, Husten, Obstipation, Zahnfleischbluten, Aphthen, Nasopharyngitis, Nicotinverlangen mit Drang zum Rauchen. Toleranzentwicklung b. Daueranwendung. NW aus klin. Studien/nach Markteinführung: Überempfindlichkeit, allerg. Reakt. einschl. Angioödem u. Anaphylaxie; abnorme Träume; Kopfschmerzen, Geschmacksstörung, Parästhesie; verschwommenes Sehen, vermehrte Tränensekretion; Palpitationen, Tachykardie, Vorhofflimmern; Hitzewallung, Hypertonie; Schluckauf, Reizung im Rachen, Husten, Bronchospasmus, Rhinorrhö, Dysphonie, Dyspnö, verstopfte Nase, oropharyngeale Schmerzen, Niesen, Engegefühl im Hals; Übelkeit, abdominale Schmerzen, Mundtrockenheit, Diarrhö, Dyspepsie, Flatulenz, vermehrter Speichelfluss, Stomatitis, Erbrechen, Aufstoßen, Zahnfleischbluten, Glossitis, Blasen u. Abschilferung d. Mundschleimhaut, orale Parästhesie, Dysphagie, Hypoästhesie im Mund, Würgen, Trockenheit im Rachen, gastrointestinale Beschwerden, schmerzende Lippen; Hyperhydrose, Pruritus, Hautausschlag, Urtikaria, Erythem, Brennen, Fatigue, Asthenie, Beschwerden u. Schmerzen im Brustbereich, Unwohlsein. Johnson & Johnson GmbH, 41470 Neuss. Stand: 09/2019

gesundleben
Apotheken



**Sind Sie fit für
das E-Rezept?**
Seite 102 – 103

**#Klartext –
Unsere Zukunft
beginnt heute!**

Seite 109 – 111

**Zukunft Apotheke –
Wohin geht die Reise?**

Welche Tools braucht man
in der Apotheke?

Seite 102

ZUKUNFT APOTHEKE

In unserer neuen Rubrik „ZUKUNFT APOTHEKE“ bieten wir Ihnen eine Auswahl an Seminaren, die Sie bei der digitalen Transformation im Apothekenmarkt unterstützen. Insbesondere die Einführung des E-Rezeptes wird die Abläufe in der Apotheke verändern. Daher macht es Sinn, sich bereits heute in eine aussichtsreiche Startposition zu bringen.

Tauchen Sie in das digitale Mindset ein, lernen Sie, wie Sie Ihre Apotheke mit wenig Aufwand in Szene setzen können und welche Maßnahmen es zur digitalen sowie analogen Unterstützung der Vor-Ort-Apotheke gibt.

In der GEHE AKADEMIE lernen Sie, das Beste aus beiden Welten zu verbinden. Stärken Sie Ihre persönliche und fachliche Kompetenz und erkennen Sie, wie Sie Ihre Kunden heute und zukünftig noch besser erreichen können. Unsere Zukunft beginnt heute und es gibt so viel zu wissen – bleiben Sie dran!

ZUKUNFT APOTHEKE

Zukunft Apotheke – Wohin geht die Reise?

Welche Tools braucht man in der Apotheke?



Zielsetzung

Langsam, aber stetig kommt die Digitalisierung auch in der Gesundheitsbranche an. Was in anderen Bereichen schon längst Alltag ist, stellt viele Apothekeninhaber/-innen und deren Teams vor neue Herausforderungen. Wie begegnen wir dem E-Rezept, über Social Media reklamierenden Kunden und den neuen Plattformanbietern? In diesem Seminar bekommen Sie einfache Methoden und Werkzeuge an die Hand, um eine erste Orientierung im Dschungel der Möglichkeiten zu bekommen.

Inhalte

- E-Rezept
- Social Media
- Vorbestellplattformen
- Marktteilnehmer und ihre Lösungen
- Vernetzung der Gesundheitsbranche
- Innovative Lösungsansätze und Erfolgsgeschichten

Referent

Florian Giermann, NOVENTI Health SE



Florian Giermann (Jahrgang 1974, verheiratet, 3 Kinder) ist seit 1993 im Apothekenumfeld tätig – zuerst als Bote in einer Apotheke während seines Jura-Studiums, danach in verschiedenen Positionen in Support, Vertrieb und Geschäftsführung von Unternehmen der NOVENTI Group. In seinem privaten Blog

„www.edikt-von-cupertino.de“ veröffentlicht er wöchentlich Essays über die Auswirkung der Digitalisierung auf die Apotheken. Sein Buch „Das Edikt von Cupertino“ zu eben diesem Thema ist im Oktober 2018 beim Deutschen Apotheker Verlag, Stuttgart erschienen.

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

E-Rezept: Rahmenbedingungen und Funktionsweise



Zielsetzung

Das E-Rezept (elektronisches Rezept) kommt. Aktuell noch in der Erprobungsphase wird das E-Rezept 2020 in Deutschland flächendeckend zum Einsatz kommen. In diesem Training lernen Sie die rechtlichen und technischen Grundlagen des E-Rezeptes komprimiert kennen und verstehen. Was sind die Voraussetzungen, damit Rechtssicherheit gewährt ist? Welche unterschiedlichen Lösungen gibt es bereits? Ziel dieses Trainings ist es, Ihnen für den Arbeitsalltag Sicherheit im Umgang mit dem E-Rezept zu geben. Zudem stellen wir Ihnen eine mögliche Umsetzung des E-Rezeptes vor.

Inhalte

- Hintergrund des E-Rezeptes (GSAV)
- Rechtliche Grundlagen: Was ist erlaubt? Was ist notwendig? Wo liegen die Grenzen?
- Technische Lösungen
- Vorstellung einer möglichen Umsetzung

Referent

Lukas Hauser, Launch & Project Manager, KRY

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

INFO

Nach Teilnahme an diesem Training können Apotheken auf Wunsch zeitnah in der KRY-App oder auf der Homepage als Partner-Apotheke von KRY gekennzeichnet werden.

Di	11.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	13.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Mo	03.02.2020	19:30 – 20:30 Uhr	Live-eLearning
Di	16.06.2020	19:30 – 20:30 Uhr	Live-eLearning





Das Schulungsprogramm startet in 2020!

Bestellen Sie den GEHE AKADEMIE Newsletter im Kontaktformular unter www.gehe-point.de/akademie und bleiben Sie informiert!

Sind Sie fit für das eRezept?

2020 kommt das eRezept: Wir entwickeln digitale Lösungen für die Apotheken vor Ort. Eine Anwendung für 82 Millionen Menschen, um Medikamente und Beratung aus über 19.300 Apotheken zu bekommen. Seien Sie dabei. Wir machen Sie fit für das eRezept!



Einfach jetzt registrieren und auf dem Laufenden bleiben.



ZUKUNFT APOTHEKE

Botendienst – mehr als ein effektives Marketinginstrument



Zielsetzung

96,7 % aller Apotheken führen einen Botendienst täglich durch. Nur 31,5 % der Apotheken bieten den Botendienst als tägliches Kundenbindungsinstrument an. In der heutigen Gesellschaft ist das Thema Convenience ein wichtiger Bestandteil und ein wichtiger Punkt, der das Einkaufsverhalten von Kunden verändert. Wie kann die Apotheke von dem veränderten Einkaufsverhalten profitieren und Ihren Vor-Ort-Vorteil in der Customer Journey richtig platzieren?

Inhalte

- Grundlagen der Kundenansprachen
- Erarbeiten Sie sich Ihren Kundenvorteil
- Wie sieht ein entsprechendes Leistungsversprechen für Ihre Apotheke aus?
- Wie kann ein entsprechendes Marketingpaket für Ihre Apotheken aussehen?
- Botendienst – Abgrenzung zum Versandhandel
- Kostenkalkulation des Botendienstes – rechnet sich die Investition?
- Welche Unterschiede gibt zwischen Stadt-, Center- und Land-Apotheken?
- Tipps für die Praxis

Referent

Michael Walter, Geschäftsführer Pillentaxi GmbH & Co KG

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

INFO

Jede teilnehmende Apotheke erhält 6 Monate kostenfreie Mitgliedschaft beim Pillentaxi*.
*ohne Hardware

Mit Google das Online-Marketing optimal nutzen

Online-Potenziale gekonnt nutzen



Zielsetzung

In diesem Seminar erhalten Sie einen praktischen Einstieg in die Welt der Möglichkeiten für eine erfolgreiche Online-Kampagne. Profitieren Sie von praktischen Anleitungen, wie Sie Ihre Kunden über Angebote sowie Neuigkeiten Ihrer Apotheke informieren können, und lernen Sie, die Aktionen anhand unterschiedlicher Werkzeuge zu steuern und auszuwerten. Erste praktische Erfahrungen mit Google sind von Vorteil, aber nicht Voraussetzung.

Inhalte

Einführung in Google Search

- Wie funktioniert Search?
- Was sind Keywords und wie finde ich die passenden?
- AdRank – welche Position hat meine Anzeige und wieso?
- Was ist der Quality Score?

Aufbau von Kampagnen

- Account, Kampagnen, AdGroups und Anzeigen
- Wie wird in Search abgerechnet?

Reporting

- Was verstehe ich unter Impressionen, Clicks und CTR?
- Was sollte eine gute Suchanzeige beinhalten?
- Extensions
- Google My Business

Ausblick und Automatisierung

Q&A

Referent

Alexander Pelster, Industry Manager Healthcare bei Google

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Google Zukunftswerkstatt

Do 19.11.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Mi 05.02.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Google My Business – Profil erstellen und pflegen

Grundlagen, Einführung und Funktionen



Zielsetzung

Lassen Sie sich bei Google finden und machen Sie gezielt mit Google My Business auf sich aufmerksam. GMB als zentraler Service ist relevant für Sie als Unternehmen, um im Netz für Ihre Kunden präsent zu sein. In diesem Online-Training werden Sie über die Schlüsselfunktionen von Google My Business informiert. Grundlegend wird die Anlage Ihres Accounts Schritt für Schritt erklärt und Sie werden in den zentralen Funktionen des Services geschult, um aktiv Ihre Unternehmensdaten verwalten zu können.

Inhalte

- Einführung in Google My Business
- Relevanz Ihrer Onlinepräsenz und der Neukundengewinnung für Ihr Unternehmen
- Erfolgreiche Auffindbarkeit über die Google-Suche und Google Maps
- Funktionen von Google My Business
- Anlage des Google My Business-Accounts und Nutzung der Funktionen

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Laufzeit
01.05.2020 – 30.04.2021
Online-Training

Google My Business – Analyse & Optimierung

Optimierung des digitalen Auftritts



Zielsetzung

Digital gut aufgestellt bleiben! Dieses Online-Training vertieft die Funktionalitäten von Google My Business und erläutert Ihnen alle relevanten Kennzahlen im Rahmen des Monitorings Ihres Accounts. Im Fokus steht die Optimierung Ihrer digitalen lokalen Unternehmenspräsenz in den Suchergebnissen.

Inhalte

- Monitoring-Funktion: Erklärung und Relevanz
- Erläuterung des Suchverhaltens der Online-Nutzer über die (lokale) Google-Suche
- Definition relevanter Erfolgskennzahlen (KPI)
- Erläuterung der Analyse-/Auswertungsfunktion aller Statistiken
- Handlungsempfehlungen zur Optimierung
- Verknüpfung der Konten von Google My Business und Google Ads zur Schaltung von Anzeigen und Werbekampagnen

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Laufzeit
01.05.2020 – 30.04.2021
Online-Training

ZUKUNFT APOTHEKE

Social Media – Business-Profil

Online-Präsenz & Beiträge verfassen



Zielsetzung

Die Kommunikation ist im stetigen Wandel und wird durch die sozialen Medien verändert und geprägt. Social Media und ihre relevanten Kanäle bieten Ihnen in Ihrer Unternehmenspräsenz erfolgssteigernde Potenziale und sollten somit als wichtiger Bestandteil in Ihrer Kundenkommunikation mit eingebunden werden. Mit diesem Online-Training erstellen Sie in wenigen Schritten Ihre Unternehmensseite bei Facebook und/oder Instagram und füllen diese mit ersten Inhalten.

Inhalte

- Registrierung bei Facebook/Instagram
- Unternehmensseite anlegen
- Die Profilseite mit Inhalten füllen
- Einstellungen der Seite vornehmen und veröffentlichen
- Wachstum durch Engagement
- Den perfekten Post verfassen

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Laufzeit

01.05.2020 – 30.04.2021

Online-Training

Social Media – Content managen

Inhalte erstellen & Redaktionspläne verwalten



Zielsetzung

In der Social-Media-Kommunikation spielen viele Elemente eine Rolle – die Aufbereitung der Inhalte, das Story Telling, das Timing des Postings. Kommunizieren Sie gezielt. Mit diesem Online-Training planen Sie Ihren Content optimal, entwerfen Redaktionspläne und verwalten das Timing Ihrer Posts selbstständig.

Inhalte

- Relevanz von Redaktionsplänen
- Redaktionspläne erstellen und verwalten
- Inhalte selbstständig erstellen
- Story-Funktion von Facebook & Instagram optimal nutzen

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Laufzeit

01.05.2020 – 30.04.2021

Online-Training

Influencer Basisseminar

So geht Social Media für die Apotheke vor Ort



Zielsetzung

Die Digitalisierung der Apotheken vor Ort schreitet voran. Mit ihr stehen Apotheken neue Kommunikations- und Kundenbindungskanäle zur Verfügung – Facebook und Instagram. Im Rahmen des Seminars werden Apotheken praxisnah angeleitet, Social Media effizient für ihre Apotheken einzusetzen. Apotheken erfahren, wie wichtig Social Media heute ist, wie sie Social Media einfach planen, organisieren und umsetzen.

Inhalte

Theorie

- Einführung in die Basisfunktionen
- Wichtige Fakten zu Social Media
- Inhaltliche und optische Erfolgsfaktoren
- Richtlinien und Regeln

Praxis

- Zielgruppendefinition aufstellen
- Planung der eigenen Social-Media-Strategie
- Fotografie und Durchführung eines Beispielposts inkl. Text

Referent

Chris Günter, Caesar Gustav Werbeagentur

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.

Mi	12.02.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern
Di	17.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Mi	01.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Do	28.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Influencer Aufbau-seminar

Planung und Umsetzung in Social Media leicht gemacht



Zielsetzung

Die Teilnehmer, die bereits ein Grundlagenwissen zu Social Media vorweisen können, werden ihre Kenntnisse in den Aufbau-seminaren vertiefen. In den praxisnahen Workshops wird das Gelernte angewandt. Nicht nur der Umgang mit Instagram und Facebook wird verbessert, sondern auch mit weiteren Apps, die für einen professionellen Social-Media-Feed nötig sind. Inhalte planen, umsetzen, veröffentlichen und analysieren – durch das Aufbau-seminar sollen die Teilnehmer in der Lage sein, alle Social-Media-Aktivitäten professionell umzusetzen.

Inhalte

Theorie

- Tipps zu Kreativitätstechniken
- Recherche und Planung redaktioneller Inhalte
- Fotografie – 1x1 und Einführung in neue Apps
- Interpretation von Instagram Insights

Praxis

- Mindmapping und Themenrecherche
- Vorausplanung von redaktionellen Inhalten
- Fotografie und Bildbearbeitung
- Posten von Bildern in Feed und Story
- Umsetzung diverser Social-Media-Funktionen

Referent

Chris Günter, Caesar Gustav Werbeagentur

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.

Mo	13.07.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	16.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Troisdorf
Di	06.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Duisburg
Mi	18.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Kaiserslautern

ZUKUNFT APOTHEKE

Neue Wege der Personalbeschaffung und -bindung

Neue Mitarbeiter finden, gute Mitarbeiter binden.



Zielsetzung

Personalmangel betrifft weiterhin zahlreiche Apotheken – ebenso wie Fluktuation. Welche Wege können Apotheken noch gehen, um geeignete Mitarbeiter zu rekrutieren und anschließend dauerhaft zu binden?

Inhalte

- Möglichkeiten der Personalbeschaffung
- Anforderungen potenzieller Kandidaten
- Digitale Wege und Marketingstrategien
- Mitarbeiterbindung aktiv ausbauen

Referentin

Nadine Jagoschinski

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.

gesund leben Website und Shop-Funktion

Gestaltung und Pflege Ihres individuellen Auftritts



Zielsetzung

Dieses Online-Training bietet einen Rundumblick über den Webshop und die Möglichkeiten Ihrer Webpräsenz. Nach diesem Online-Training können Sie die Inhalte Ihrer Website (Basic o. Plus) selbstständig einpflegen und verwalten. Das Online-Training zeigt alle relevanten Schritte, vom Log-in über die Änderungen Ihrer Apotheken-Informationen bis hin zum Einstellen von eigenen Texten und Bildern. Auch die Shop-Funktion wird detailliert vorgestellt.

Inhalte

- Darstellung der unterschiedlichen Website-Service-Pakete
- Log-in und erste Schritte in Ihre Website Basic oder Plus
- Erstellung neuer Seiten und Navigationspunkte
- Editorfunktionen: Ändern, Hinzufügen und Speichern von Text- und Bildinhalten
- Pflege von Sonderangeboten
- Modulare Erweiterungsmöglichkeit individueller Inhalte, Kategorien und Unterseiten (Website Plus)
- Erläuterung der Vorbestellfunktion Click & Collect
- Einbindung von Google Analytics zur Auswertung der Website-Nutzung

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Mi 27.05.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Laufzeit

01.05.2020 – 30.04.2021

Online-Training

Digitale Wirtschaft und die neue Macht des Kunden



Zielsetzung

Social Media, SMS, Online-Shopping – Begriffe, die wir gestern noch gerade gelernt hatten und verstanden glaubten, sind heute bereits überholt. Die Digitalisierung hält rasend schnell Einzug in die Beziehung zwischen Herstellern, Handel und Kunden. Neue Plattformen und Wettbewerber erobern und verändern mit kaum vorstellbarer Geschwindigkeit nahezu sämtliche klassischen Märkte und entwickeln neue Produkte und Dienstleistungen. Die direkte und digitale Beziehung zum Kunden wird für Apotheken zum Schlüsselfaktor des ökonomischen Erfolgs im Zeitalter des digitalen Wandels. Mit einer Strategie des „Digital First“ kann die Apotheke in der Welt von heute und morgen den Kunden von sich überzeugen und an sich binden.

Inhalte

- Der Kunde – Generation X, Y, Z – vom Computerfreak zum Digital Native
- Die Services – das E-Rezept ist erst der Anfang
- Die Apotheke – der Impfdienstleister in einer digitalen Welt?
- Der Wettbewerb – globale Plattformen und lokale Versorgung

Referent/-in

Alexandra Duhr, Unternehmensberaterin, dual consult
Thomas Duhr, Mitglied des Präsidiums Bundesverband Digitale Wirtschaft e. V.

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Mo	15.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
----	------------	-------------------	----------------

Digitales Mindset – Was suchen unsere Kunden?

Modul 1 – #Klartext – Unsere Zukunft beginnt heute!



Zielsetzung

Die digitale Transformation stellt auch die Apotheken vor große Herausforderungen. Um jetzt die richtigen Schritte zu gehen, braucht es einen einheitlichen Denkstand, bevor wir in wilden Aktionismus verfallen. Wie ticken die Menschen in unserer immer stärker digital vernetzten Welt? Wo stecken Chancen für uns und welche wichtigen Maßnahmen sollten wir umsetzen, um unsere Kunden auch außerhalb unserer Apotheken zeitgemäß anzusprechen?

Inhalte

- Gesundheitsinformation und -beratung heute
- Kundenfeedback in der digital vernetzten Welt
- Wie ist Social Media zu verstehen? Und warum tun wir uns als Unternehmen oftmals schwer damit?
- Was bedeutet maximale Einfachheit?
- Was können wir von Amazon & Co. lernen? Was können wir besser?
- Wo liegen die Gefahren für eine ganze Branche?
- Welche Chancen bietet uns die digitale Vernetzung? Und warum müssen wir uns zwingend untereinander vernetzen?

Referent

Steffen Kuhnert, Apotheker und Gründer #DieDigitaleApotheke

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Do	19.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	30.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

ZUKUNFT APOTHEKE

Das digitale Erfolgsprogramm für Ihre Apotheke

Modul 2 – Digitale Schaufenster



Zielsetzung

Die Menschen informieren sich heute vorwiegend online, auch bevor sie einen lokalen Einkauf tätigen! Wo stoßen unsere Kunden auf uns und wie sollten wir Ihnen hier entgegenreten, damit sie idealerweise bei uns einkaufen? Mit wenig Aufwand können wir bereits vieles richtig machen, um uns die digitale Vernetzung zunutze zu machen. Ich werde Klartext sprechen und aufzeigen, welche Schritte jeder umsetzen sollte und bei welchen Dingen wir uns durchaus etwas entspannen können. Aber eines ist klar, auch digital müssen wir Apotheken heute gut aussehen.

Inhalte

- Online-Wege des Apothekenkunden
- Die wichtigsten Online-Schaufenster
- Was suchen Menschen in unterschiedlichen Kanälen?
- Die Macht von Google und wie wir sie uns zunutze machen können
- Google My Business ist das zentrale Tool für uns!
- Eine Unternehmens-Website ist wichtig! Aber wie sollte sie wirklich aussehen und welchen Aufwand braucht es?
- Mobile Funktionalität. Alles andere ist heute sinnlos.
- Die Kraft von Bildern in der digitalen Sprache.
- Vorstellung des neuen Instore Digital Services gesund leben live von GEHE zur Steigerung von Frequenz und Impuls

Referenten

Steffen Kuhnert, Apotheker und Gründer #DieDigitaleApotheke und Thomas Frömbling, Leiter Marketing GEHE Pharma Handel GmbH

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mi	29.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	28.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Plattform Ökonomie – Gefahr oder Chance?!

Modul 3 – Digitalisierung ist Vernetzung



Zielsetzung

Digitalisierung ist ein Buzzword, das heute keiner mehr hören kann. Lassen Sie uns lieber über die digitale Vernetzung sprechen und über die Auswirkungen auf den stationären Handel. Was können wir aus anderen Branchen lernen, die vom digitalen Wandel deutlich früher betroffen waren? Welche Fehler können wir jetzt noch vermeiden und wie können wir uns stellenweise selbst disruptieren und neu erfinden? Die wertvollsten Unternehmen der Welt verdienen ihr Geld über die Bereitstellung von Plattformen. Wir sollten verstehen, dass dies auch für unsere Branche eine Gefahr, aber auch eine Chance darstellt.

Inhalte

- Plattform-Ökonomie – Woher kommen die wahnsinnigen Erfolge?
- Was sind die Voraussetzungen für den Erfolg einer Plattform?
- Wer hat in der Regel die Macht bei einer Plattform und was bedeutet dies für alle Marktbeteiligten?
- Kann eine starke Plattform den Marktzugang für andere Unternehmen erschweren?
- Können Branchen sich wirklich langfristig gegen Plattformen wehren?
- Warum sollte die Apothekerschaft besser heute anfangen, sich zu vernetzen, und eine eigene Plattform aufbauen und sich ihr anschließen?
- Bedeutet Plattform automatisch Verlust der Individualität?

Referent

Steffen Kuhnert, Apotheker und Gründer #DieDigitaleApotheke

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Mi	17.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	26.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning



#socialpharmacy

Die neue, unabhängige
Veranstaltungsreihe mit
inspirierenden Vorträgen von
namhaften Speakern und
aktiver Vernetzung der Branche

Entstanden aus der Content-
und Wissensplattform
#DieDigitaleApotheke

Authentisch, ehrlich,
unabhängig und mit einem
klaren Mehrwert für die
Apothekerschaft

Antworten für die Apotheke von Morgen:

auf der nächsten
#socialpharmacy | 01.04.2020
im RheinEnergieSTADION Köln

Tickets und Informationen zu Programm und Speakern unter
www.socialpharmacy.de

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

ZUKUNFT APOTHEKE

Printprodukte wirkungsvoll einsetzen



Zielsetzung

Apotheken sollen immer innovativer, digitaler, schneller und agiler werden! Aber will das überhaupt jeder Kunde? In diesem Live-eLearning geht es um den Kunden, was er wirklich will und wie der Apotheker und seine Mitarbeiter im persönlichen Kundenkontakt ihre Fachkompetenz und individuellen Stärken besser ausspielen können. Eine besondere Rolle spielt dabei der proaktive Einsatz von Printprodukten. Leider wird dieses Medium in vielen Apotheken viel zu selten effektiv genutzt. Dabei kann genau dadurch nicht nur der Umsatz deutlich gesteigert, sondern auch eine stärkere Kundenbindung erzielt werden als durch jede App.

Inhalte

- Warum Printmedien alles andere als aus der Mode sind
- Wie mit Printprodukten der Umsatz eines Apothekenkunden verdoppelt werden kann
- Wie Printprodukte zur besten Werbepattform werden
- Wie aus Printprodukten Kundenmagnete werden

Referent

Frank Rebmann, Master Trainer, Business Coach und Scrum Master

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Kundenservice im digitalen Zeitalter



Zielsetzung

Der Online-Wettbewerb um die Apothekenkunden ist in vollem Gange. Aktuell dominieren die Versandhandel-Apotheken die Online-Präsenz. Sie erfahren in diesem Live-eLearning, wie Sie Ihren Heimvorteil als Apotheke in der Nähe erfolgreich online ausspielen können.

Geklärt werden dabei vor allem diese Fragen: Warum sollten wir online stärker in Gemeinschaften denken? Warum hat die einzelne Apotheke vor Ort keine Chance, eine vernünftige Online-Sichtbarkeit aufzubauen?

Welche Möglichkeiten gibt es stattdessen? Welche Online-Maßnahmen sind sinnvoll und welche eher nicht?

Inhalte

- Wann bevorzugen Kunden eine Versandapotheke?
- Wann bevorzugen Kunden eine Apotheke vor Ort?
- Was Apotheken tun sollten, um sich online zu behaupten und vor Ort zu positionieren
- Wie es gelingt, Bestandskunden im digitalen Zeitalter aufzubauen
- Was sind nur Trends, die gerade durchs Dorf getrieben werden und welche Werkzeuge eignen sich wirklich zum Ansprechen von Endkunden?

Referent

Frank Rebmann, Master Trainer, Business Coach und Scrum Master

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Di 07.07.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

Do 22.10.2020 19:30 – 21:30 Uhr Live-eLearning

GEHE AKADEMIE und PTA CHANNEL – gemeinsam stark in der PTA-Fortbildung

Tolle Prämien Exklusiv für PTA



Jetzt Mitglied werden auf www.pta-channel.de und pro Lerneinheit bis zu 500 Bonuspunkte sammeln!

500 Bonuspunkte entsprechen 5 Euro.
Du bekommst die Punkte automatisch gutgeschrieben, wenn Du bestimmte Lerneinheiten richtig löst.

3 x 3 Minuten Video ansehen, Wissens- Quiz beantworten. Punkte einlösen.

Sei dabei. Jeden Tag. So sammelst Du zusätzliche Statuspunkte für besondere Inhalte und Prämien. Genieße täglich News, PTA-Wissen, CME, Coaching, Comic und Community.

**Exklusiv
und kostenlos
für PTA**



pta-channel.de/durchstarten

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

A young woman with long brown hair and black-rimmed glasses is smiling while talking on a black mobile phone held to her ear. She is sitting at a wooden desk, looking down at a silver laptop. Her right hand is on the laptop keyboard. On the desk, there are some papers and a black pen. The background is a bright, out-of-focus office space with a window. The text 'SCHLÜSSELKOMPETENZEN' is overlaid in a dark purple font across the middle of the image. A thin purple line starts from the right edge and circles the woman's hand on the laptop keyboard.

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

Brandschutzhelfer- und Evakuierungshelfer-Ausbildung

Damit in Zukunft nichts
mehr anbrennt!

Seite 123

Datenschutz in der Apotheke für Fortgeschrittene

AufbauSeminar mit aktuellen
Neuerungen im Datenschutz

Seite 122

Eigenmarken in der Apotheke

Erfolgreich Umsätze steigern

Seite 120

Wissen, worauf es im Apothekenalltag ankommt

Die Anforderungen an Sie und Ihr Apothekenteam sind vielfältig. Neben hoher pharmazeutischer Kompetenz sind betriebswirtschaftliche Kenntnisse und sogenannte „Soft Skills“ von großer Bedeutung. Auch die Umsetzung gesetzlicher Vorgaben erfordert viel Aufmerksamkeit und Sachkenntnis.

Haben Sie das Thema „Datenschutz“ in Ihren Prozessen bedacht? Wissen Sie, wie man Retaxierungen vermeiden und abwenden kann? Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen Seminare vor, die Sie beim Apothekenmanagement wirkungsvoll unterstützen.

Optimieren Sie außerdem die Patientenkommunikation in Ihrer Apotheke! Nutzen Sie dazu das Teamtraining & Coaching „Das professionelle Beratungsgespräch heute“, um an Ihrem Wunschtermin in Ihrer Apotheke trainiert und gecoacht zu werden.

Vermissen Sie ein Thema in
unserem Fortbildungsangebot?
Senden Sie uns Ihre Anregungen per
E-Mail: akademie@gehe.de

SORTIMENTSGESTALTUNG

Importe: einfach, günstig & sicher!

Langweiliges Zuhören war gestern!



Zielsetzung

In unserem Seminar erarbeiten wir mit Ihnen zusammen eine „Import-Checkliste“, die Sie mitnehmen können. Mit dieser Liste sind Importe für Sie ganz einfach und Retax-sicher zu handhaben – auch nach dem neuen Bundesrahmenvertrag. Anhand von aktuellen Fallbeispielen aus der Praxis gehen wir verschiedene Rezeptvariationen in Form eines Quiz gemeinsam durch. Auch diese Unterlagen erhalten Sie im Anschluss als Seminarunterlage.

Nutzen Sie unsere langjährige Marktkenntnis als ein Pionier der Importbranche: Sowohl in unseren Präsenzseminaren als auch bei unseren praxisnahen Live-eLearnings können Sie Ihre Fragen, Anregungen und Feedback direkt an unsere Experten richten. Bringen Sie gerne Ihre eigenen Fallbeispiele mit oder profitieren Sie von der Diskussion über Fälle anderer Apotheken.

Inhalte

Importarzneimittel:

- Sicherer Umgang nach Gesetzesänderung
- 2% Einsparziel ganz einfach erreichen
- Tipps für mehr Ertrag
- Fallbeispiele für Rezeptvarianten
- „Import-Checkliste“ to go!

Arzneimittelsicherheit & Qualität:

- Update securPharm update
- Qualitätssicherungsmaßnahmen

Referent/-in

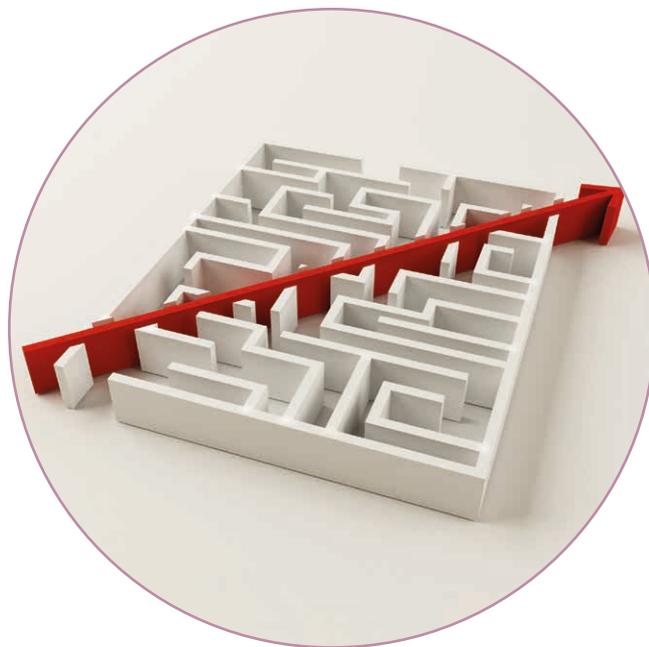
Klaus Börner, EMRAmed Arzneimittel
oder andere/-r Experte/-in

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



Di	17.03.2020	19:00 – 21:00 Uhr	Dresden
Do	30.04.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	25.06.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning



Di	29.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Hamburg
Do	05.11.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

“Tolles
Seminar – viele
Praxistipps”

PTA Laura M.,
Teilnehmerin Präsenzseminar
in Weiterstadt 2019

Weiterbildung
ist wichtig



Ihre Vorteile bei
kostenfreien EMRAmed
Seminaren

- Praxistipps & -tricks
- „Import-Checkliste“ to go
- Interaktives Lernen
- Weiterbildungspunkte

Importe - kinderleicht erklärt.

Der neue Rahmenvertrag und die Regelungen für **Importe sind kompliziert? Kein Problem: Wir helfen** die wichtigen Änderungen richtig einzuordnen!

In unseren Seminaren vermitteln wir echtes Praxiswissen aus dem Apotheken Alltag. Mit Expertentipps und -tricks aus über drei Jahrzehnten Markt-Know-how vereinfachen wir die Handhabung von Importarzneimitteln.

Kritische Themen, wie Retaxation, Erfüllung des 2%-igen Einsparziels sowie Arzneimittelsicherheit und Qualitätsstandards, durchleuchten

wir gemeinsam. Teilnehmende erhalten eine **Checkliste für den täglichen Umgang mit Importen**.

Wir sind offen uns stetig weiterzuentwickeln, um unsere Kunden/-innen immer besser zu verstehen und optimale Produkte sowie den bestmöglichen Service für ihren Bedarf anzubieten. Für Fragen, Anregungen und Feedback reservieren wir in unseren Weiterbildungen daher ausreichend Zeit.

Vertrauen Sie einem Branchenpionier: **Importe lohnen sich und können sogar Spaß machen!**

EMRAmed Arzneimittel GmbH, Otto-Hahn-Str. 11, D-22946 Trittau, www.EMRAmed.de

Das 1x1 der Importe



Zielsetzung

Die Abgabe von Import-Arzneimitteln bietet Apotheken auch nach den Änderungen des Rahmenvertrags Möglichkeiten, ihre Rendite zu verbessern. Doch viele Apotheken sind aufgrund von Retaxierungen verunsichert, in welchen Fällen sie Importe abgeben können. Dabei muss man lediglich einige wenige Voraussetzungen beachten, um das wirtschaftliche Potenzial nutzen zu können – und das bei gleichbleibend hoher Versorgungsqualität für die Patienten und gleichzeitig niedrigeren Kosten.

In diesem praxisnahen Live-eLearning-Seminar lernen Sie neben den Rahmenbedingungen und Besonderheiten auch die wirtschaftlichen Vorteile von Import-Präparaten kennen. Schließlich verbessern Sie Ihre Beratungskompetenz mithilfe zahlreicher Beispiele aus der täglichen Abgabepaxis. Neben unseren Live-eLearning-Seminaren bieten wir Ihnen auch ein Online-Training an – ganz bequem und jederzeit erreichbar.

Inhalte

- Grundlagen des Arzneimittel-Imports
- Wirtschaftliche Vorteile bei der Abgabe von Import-Arzneimitteln, Beispiele aus der Praxis
- Tipps für die Praxis – Verkaufsförderung im Kundengespräch

Referent

Alexander Bill, Leiter Marketing kohlpharma GmbH

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

GEWINNSPIEL ZUM ONLINE-TRAINING

MEHR INFOS UNTER
[www.gehe-point.de/
online-training](http://www.gehe-point.de/online-training)



TIPP

Mit Bestehen des Online-Tests erwerben Sie einen Fortbildungspunkt im Online-Training

kohlpharma
Einfach MehrWert.

Mi	29.01.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mo	26.10.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Auch als Online-Training mit 3 Modulen à 20 Minuten:

Laufzeit	15.11.2019 – 14.11.2020	Online-Training
----------	-------------------------	-----------------

Mit uns geht MEHR.



MEHR Rendite.

Mit kohlpharma liegen Sie goldrichtig.
Profitieren Sie von einer renditefreundlichen Preisgestaltung.
Wir bieten Ihnen das größte Sortiment preisgünstiger und gut verfügbarer Importe.
Mit kohlpharma erreichen Sie Ihr Einsparziel UND sichern sich Ihre Rendite!

MEHR Rendite. MehrWert.

kohlpharma
Einfach MehrWert.

SORTIMENTSGESTALTUNG

Importe auf den Punkt

Einfach – Sicher – Wirtschaftlich



Zielsetzung

Importkompetenz ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für Ihre Apotheke. Der Umgang mit Parallel- und Reimporten wirft im Apothekenalltag jedoch häufig Fragen auf und sorgt für Unsicherheiten: Wie kann ich Retaxierungen vermeiden? In welchen Fällen ist die Abgabe eines Imports zulässig? Und besonders wichtig: Wie kann ich das wirtschaftliche Potenzial von Importen nutzen?

ORIFARM, Ihre Nr. 1 für Importarzneimittel in Europa, möchte Sie durch dieses Live-eLearning-Seminar persönlich, transparent und praxisnah unterstützen. Lernen Sie die Rahmenbedingungen und Besonderheiten sowie die wirtschaftlichen Vorteile von Importarzneimitteln kennen. Anhand zahlreicher Rezeptbeispiele erfahren Sie außerdem, wie Sie Importarzneimittel retaxsicher abgeben können.

Die Referentin stammt aus der Praxis, sodass sie Ihre Fragen auf Augenhöhe beantwortet.

Inhalte

- Wege des Imports
- Qualität & Sicherheit
- Das Einsparziel
- Rabattarzneimittel
- Praxisbeispiele
- Wirtschaftliche Empfehlungen
- Ihre Fragen aus dem Apothekenalltag rund um das Thema Importarzneimittel

Referent/-in

Anerkannte/-r Referent/-in (Apotheker/-in)

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Eigenmarken in der Apotheke

Erfolgreich Umsätze steigern



Zielsetzung

Differenzierung vom Wettbewerb, Unabhängigkeit vom Markenhersteller, mehr Spielraum bei der Preisgestaltung und Kundenbindung – all das versprechen Eigenmarken/Handelsmarken. Auch in der Apotheke gewinnen Eigenmarken immer mehr an Bedeutung, denn: Von allen Seiten steigt der Wettbewerbsdruck – Drogeriemärkte, Lebensmitteleinzelhändler und Discounter wollen die Kunden der Apotheken für sich gewinnen und locken mit günstigen Preisen. Lernen Sie die gesund leben Eigenmarke kennen, bleiben Sie wettbewerbsfähig und bieten Sie Ihren Kunden Topqualität zum kleinen Preis.

Inhalte

- Eigenmarke, was ist das?
- Vorteile von Eigenmarken
- Die gesund leben Eigenmarke

Referenten/Referentinnen

Experten/Expertinnen der GEHE Pharma Handel GmbH

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei



ONLINE-TRAINING

Sonnenschutz für die Haut

01.03.2020 – 30.09.2020

kostenfrei

Seite 73



Di	17.03.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Mi	23.09.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning

Mi	21.10.2019	19:30 – 21:30	Live-eLearning
----	------------	---------------	----------------



gesundleben

Unsere Eigenmarken Ausgezeichnet für Ihr Wohlbefinden

Bewährte Apothekenqualität!
Mehrfach in Folge wurde die Eigenmarke
von gesund leben ausgezeichnet.

¹Basis Coop-Study 2019, IQVIA/DAP, Quantitative Apothekerbefragung in 2018



Eine Werbeinformation Ihrer Apotheke. Für Druckfehler und Irrtümer keine Haftung.

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

gesundleben
Apotheken

Datenschutz in der Apotheke für Fortgeschrittene

AufbauSeminar mit aktuellen Neuerungen im Datenschutz



Zielsetzung

Datenschutz ist ein wichtiger Bestandteil des Qualitätsmanagements und der täglichen Arbeit. Da sich im Datenschutz immer wieder Veränderungen und neue Urteile ergeben, ist es wichtig, sich auf dem Laufenden zu halten. Aufbauend auf unserem Seminar Datenschutz in der Apotheke bietet Ihnen dieser Kurs die Gelegenheit, sich über Neuerungen und aktuelle Entwicklungen im Datenschutz zu informieren. Darüber hinaus zeigen wir Ihnen auf, wie Sie das gesetzlich geforderte Verfahrensverzeichnis erstellen können und was bei der Auftragsdatenverarbeitung zu beachten ist.

In diesem Seminar vermitteln wir Ihnen vertiefende Kenntnisse aus dem Bereich des Datenschutzes. Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie wichtige gesetzliche Vorgaben (Verfahrensverzeichnis, Auftragsdatenverarbeitung) umsetzen können.

Die Teilnehmer erhalten ein Zertifikat, das als Nachweis für das Qualitätsmanagement und den Datenschutz genutzt werden kann.

Referent

Andreas Schaupp

Dipl.-Betriebswirt, Lead-Auditor
DIN EN ISO 9001, Experte und
Berater für Datenschutz



Inhalte

- Aktuelles zum Thema Datenschutz
- Europäische Datenschutz-Grundverordnung
- Novellierung des Bundesdatenschutzgesetzes
- Datenschutz-Check der eigenen Apotheke
- Schulung von Mitarbeitern
- Auftragsdatenverarbeitung
- Internes und externes Verfahrensverzeichnis
- Fallbeispiele aus der Praxis
- Fallbeispiele und Diskussion
- Gruppenarbeit, praktische Übungen

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Präsenzseminar: 105,00 EUR zzgl. MwSt.

Live-eLearning: 85,00 EUR zzgl. MwSt

Do	07.05.2020	19:30 – 21:30 Uhr	Live-eLearning
Do	27.08.2020	15:00 – 19:00 Uhr	Rostock
Do	17.09.2020	15:00 – 19:00 Uhr	Weiterstadt

Retaxierungen im Vorfeld vermeiden, im Nachhinein abwenden



Zielsetzung

Retaxierungen sind ärgerlich und können die Apotheke, insbesondere bei Vollabsetzungen teurer Medikamente, empfindlich treffen. Sind Sie hier der Willkür der Krankenkassen ausgesetzt? – Nein! Dieses herstellernerneutrale Seminar zeigt Ihnen, welche Maßnahmen Ihnen zur Verfügung stehen, um sich erfolgreich vor Retaxierungen zu schützen, und welche Möglichkeiten Ihnen nach erfolgter Retaxation noch gegeben sind. Gerne können Sie erfolgte Arzneimittelretaxierungen Ihrer Apotheke zur Besprechung in der Gruppe mitbringen. Als ehemaliger Beratungsapotheker einer großen Krankenkasse im Bereich des Retaxierungsgeschäfts tätig, kennt sich der Referent in diesem Bereich hervorragend aus und klärt anhand von Beispielen u. a. folgende Punkte:

Inhalte

- Wie können Sie Retaxierungen bereits im Vorfeld (einfach) vermeiden?
- Welche Möglichkeiten bleiben Ihnen nach erfolgter Retaxierung?
- Welche gesetzlichen Vorgaben sind zwingend zu beachten?
- Besonderheiten bei Rezepturen
- Rabattverträge, pharmazeutische Bedenken und Aut-idem-Regelung
- Umgang mit Duplikaten
- Rezeptteilung
- Was sind die Kassengründe?

Referent

Olaf Dierstein, Apotheker, Berater & Coach

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Mi	27.05.2020	15:00 – 19:00 Uhr	Porta Westfalica
Mi	17.06.2020	15:00 – 19:00 Uhr	Duisburg
Mi	24.06.2020	15:00 – 19:00 Uhr	Petersberg (bei Halle)
Mi	11.11.2020	15:00 – 19:00 Uhr	Magdeburg

Brandschutzhelfer- und Evakuierungshelfer-Ausbildung

Damit in Zukunft nichts mehr anbrennt!



Zielsetzung

Brandschutzhelfer sind für die Sicherheit Ihrer Apotheke enorm wichtig. Denn ein Brand stellt für jedes Unternehmen eine ernste Gefährdung dar und hat meist gravierende Folgen. Zum Inhalt der Brandschutzhelfer-Ausbildung gehören: Grundlagen des Brandschutzes und auch die praktische Vermittlung von Wissen über Funktions- und besondere Wirkungsweisen von vorhandenen Feuerlöscheinrichtungen. Dazu gehört auch die praktische Übung im Umgang mit Feuerlöschern und deren Bedienung im Notfall.

Inhalte

- Betriebliche Brandschutzorganisation
- Gefahren durch Brände
- Verhalten im Brandfall
- Handhabung von Feuerlöscheinrichtungen
- Feuerlöscher-Löschtaktik
- Eigene Grenzen bei der Brandbekämpfung erkennen
- Realitätsnahe Übung mit Feuerlöschern am Brandsimulator

Referent/-in

Referenten aus dem Hause Dinmedic, Brandschutzsachverständigenbüro, Voerde

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

129,00 EUR zzgl. MwSt.

Mi	12.02.2020	14:00 – 18:00 Uhr	Porta Westfalica
Mi	13.05.2020	14:00 – 18:00 Uhr	Landshut

Das professionelle Beratungsgespräch heute

Teamtraining & Coaching für souveräne Gespräche am HV



Zielsetzung

Kundenberatung ist Apothekenalltag. Aber auch hier schleichen sich leicht Gewohnheiten ein, die vielen nicht bewusst sind. Benötigt Ihr Team eine Bestandsaufnahme mit individuellen Tipps zur Optimierung des Beratungsgesprächs? Suchen Sie nach fachkundigen Hinweisen, um vom „eingeschliffenen“ Gespräch jedes Einzelnen zu einem professionellen Beratungsgespräch aller Teammitglieder zu wechseln? Liegt auch Ihnen die ganzheitliche Beratung Ihrer Kunden am Herzen? Dann buchen Sie ein Teamtraining & Coaching in Ihrer Apotheke!

Für den Praxisteil stehen folgende Themen zur Auswahl:

- Schmerz-Beratung
- Antibiotika-Beratung
- Blutgerinnungshemmer-Beratung

Gerne gehen unsere Trainer & Coaches auf Ihre individuellen Schwerpunkte ein und geben zusätzlich Beratungstipps zu anderen Indikationen. Wie Beratung heute auch aussehen kann, stellen Ihnen die Trainer & Coaches in diesem Rahmen ebenfalls gerne vor.



Inhalte

- Optimaler Ablauf des Beratungsgesprächs – passend für die Kundenbedürfnisse
- Einbindung von Fragetechniken: W-Fragen, geschlossene Fragen, Alternativfragen zielführend einsetzen
- Beratungspotenzial bei Schmerzmitteln, Antibiotika und Blutgerinnungshemmern erkennen
- Zusatzempfehlung und besondere Beratungshinweise schnell und einfach aussprechen
- Verbesserung der Therapietreue des Patienten

Referent/-in

Erfahrene Coaches aus der Apothekenpraxis

Zielgruppe

Apothekenteams

Teilnahmegebühr

595,00 EUR zzgl. MwSt.

je 4-stündiges Teamtraining & Coaching (für 1–4 Personen)

990,00 EUR zzgl. MwSt.

je 8-stündiges Teamtraining & Coaching (bis zu 8 Personen)

Das Teamtraining & Coaching findet in Ihrer Apotheke statt. Nach dem Trainingsteil im Backoffice folgt das individuelle Coaching am HV.

Termine können innerhalb des Zeitraumes 03.02. – 27.11.2020 individuell vereinbart werden. Bitte nutzen Sie zur Buchung das im AKADEMIE KATALOG eingelegte Anmeldeformular.

09:00 – 13:00 Uhr oder 14:00 – 18:00 Uhr (4 h) in Ihrer Apotheke

09:00 – 18:00 Uhr (8 h inkl. 1 h Pause) in Ihrer Apotheke

Die Zukunft beginnt heute!

Laden im App Store

JETZT BEI Google play

Pharmatechnik Apotheke
Testapotheke
Lärchenweg 6
nberg
eiten: Geöffnet
3571/123123

Pharmatechnik Apotheke
Testapotheke
Adresse: Lärchenweg 6
2457 Starnberg
Öffnungszeiten: Geöffnet
Telefon: 08571/123123

Meine Apotheke

Jetzt App downloaden

App „Meine Apotheke“ – Bereiten Sie Ihre Kunden schon heute auf morgen vor!

Seien Sie bereit für das eRezept und binden Sie Ihre Kunden schon jetzt modern und digital an Ihre Apotheke. Die App „Meine Apotheke“ bietet Ihnen neue kundenorientierte Funktionen, intuitive Bedienung und die direkte Verbindung zur Warenwirtschaft.

Weitere Informationen unter
www.pharmatechnik.de/meine-apotheke

 **PHARMATECHNIK**
Das Beste für Ihre Apotheke!



Die gelas – gesund leben Ansprechpartner – sind die wichtigsten Umsetzer in der gesund leben-Apotheke.

Hochmotiviert und mit viel Engagement vertreten sie die gesund leben Philosophie innerhalb des Apothekenteams und vor ihren Kunden. Ein speziell für gelas konzipiertes Programm und die spannenden gela Seminare geben Ihnen viel Input für den Alltag in der Apotheke.

gesund leben-Apotheken – eine große Gemeinschaft, die Ihre Apotheke nach vorn bringt

Mit 2.100 Mitgliedern ist gesund leben eine der leistungsfähigsten Apothekenkooperationen Deutschlands. Das gesund leben Konzept mit seinen aufeinander aufbauenden Kooperationsstufen bietet immer das ideale passende Partnerschaftsmodell.

Ertragsstark

Der nachhaltige wirtschaftliche Erfolg jeder Mitgliedsapotheke im lokalen Umfeld ist unser wichtigstes Ziel. Eine essenzielle Rolle nimmt dabei die gesund leben Erfolgsbeteiligung ein. Die starke Partnerschaft mit den gesund leben Industriepartnern ermöglicht Ihnen, mehr Ergebnis und Wachstum über den Markt zu erzielen.

Sichtbar

Das ganzheitliche und verkaufsfördernde gesund leben On- und Offline-Marketing unterstützt Sie dabei, erfolgreich Kunden zu gewinnen und die Bindung zu intensivieren. Dabei bleibt die Individualität Ihrer Vor-Ort-Apotheke voll erhalten.

Zukunftsorientiert

Die Unterstützung der lokalen Apotheke in allen Bereichen der Digitalisierung ist ein weiterer wichtiger Grundpfeiler unserer Kooperation. Ob endverbraucherfreundlicher Website-Service mit Shop-Funktion, Influencer-Training für PTAs oder das umfassende analog- wie webbasierte Fortbildungsangebot der GEHE AKADEMIE – mit gesund leben sind Sie für die Zukunft des Apothekenmarktes bestens aufgestellt.

Unser Seminarangebot für gelas

EXKLUSIV: Beratung zum Rezept und Einsatz des E-Rezeptes ohne Risiken und Nebenwirkungen

Seite 132



gesundleben *live* mit gela Award

16. Mai 2020 im
Kameha Grand Hotel
in Bonn

Seite 134

GEMEINSAM STARK – ERFOLGREICH VOR ORT

gela – eine Erfolgsgeschichte

Seit 10 Jahren mit Leib und Seele für gesund leben!

Mit der Geburtsstunde des gela Programms begann eine aktive und spannende Zeit für alle gesund leben Ansprechpartner in den Apotheken. Die Angebote für gela in den vergangenen zehn Jahren waren sehr vielseitig. Und genauso vielseitig geht es auch 2020 weiter.

gela Seminare und Veranstaltungen

wertvoller Austausch
in der Community



gela Botschafterin

immer aktiv dabei



gela Award

Gewinner



Special- Events

für gela



Umsetzungschek

+ Eigenengagement
= A und O für den gela Award

gela goes
Social
Media

gesund leben Umsetzungschek 2019/20
Mit Engagement und Kompetenz überzeugen

ERFOLGREICHE UMSETZUNG IN FOLGENDEN SERVICE-BAUSTEINEN	2. QUARTAL 2019	3. QUARTAL 2019
ANMELDUNG VIA POINT Anmeldung erfolgt unter www.gesundleben.point.de/gela-award Teilnahmebedingungen akzeptiert	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
AKTIONSPROSPEKTE Einseitig und Verlinkung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
VKF-MASSNAHMEN Teilnahme an Marketingaktionen Werbung und Einsatz der VKF-Mitarbeiter (z.B. Schulbesuche/aktionen) Ausgabe des gesund leben Magazins (im VKF Paket enthalten)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
NÜTZUNG PARTNERMODUL IM WWS Bündelung von Akteuren/Leistungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EIGENMARKE Bündelung der gesund leben Eigenmarke (HEBDO) Kampagnenförderung (z.B. via Social)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
GOOGLE MY BUSINESS Erstellung von Beiträgen für die eigene Apotheke	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
GEHE AKADEMIE / EXPERTEN PROGRAMM Schulung von Pharmazeuten, Live-Webinar, Online-Training (per Quartal bis)	Seminarthema: Seminartermin:	Seminarthema: Seminartermin:



gela
Summer
School

Begeisterung pur



gela – mein Herz schlägt für gesund leben

Unser wichtigster Umsetzungspartner in gesund leben Apotheken.

gela – das bedeutet wörtlich genommen – gesund leben Ansprechpartner. Hochmotiviert und mit viel Engagement vertreten Sie als gela die gesund leben Philosophie innerhalb des Apothekenteams und vor Ihren Kunden. Ein speziell für Sie konzipiertes Programm aus verschiedenen Bausteinen unterstützt Sie in Ihrem Apothekenalltag.

Die Bausteine des gela Programms:



Der gela Award 2019/2020

Das jährliche Partnertreffen gesund leben live ist für alle gela's ein ganz besonderes Highlight. Bei der Award-Verleihung am Abend werden die aktivsten von ihnen gefeiert.

Werden auch Sie Teil der gela Community! So einfach geht's:

1. Anmeldung zur Qualifikation für den gela Award 2019/2020 via POINT unter www.gesundleben-point.de/gela-Award vornehmen
2. Umsetzungscheck im Backoffice der Apotheke aufhängen
3. gesund leben Servicebausteine monatlich umsetzen, im Umsetzungscheck abhaken und zusätzliches Engagement dokumentieren
4. Vorder- und Rückseite des Umsetzungschecks ausgefüllt bis 31.03.2020 zurücksenden an:
GEHE Pharma Handel GmbH, Neckartalstraße 153, 70376 Stuttgart
Kennwort: gela Award*
5. Loslegen! Was bewegen! Spaß haben!

gesund leben Umsetzungscheck 2019/20

Mit Engagement und Kompetenz überzeugen

ERFOLGREICHE UMSETZUNG IN FOLGENDEN SERVICE-BAUSTEINEN	2. QUARTAL 2019	3. QUARTAL 2019	4. QUARTAL 2019	1. QUARTAL 2020
ANMELDUNG VIA POINT Anmeldung erfolgt unter www.gesundleben-point.de/gela-award Kundenbeziehungen abfragen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
AKTIONSROSETTE Erreichte und bewertet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
VKF-MASSNAHMEN Teilnahme an Marketingaktionen Regelmäßige Durchführung der VKF-Massnahmen (inkl. Schulungsinformationen) Anhalten des gesund leben Newsletters (im VKF Paket enthalten)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
NUTZUNG PARTNERMODULE IM WWS Industriepartner-Artikel ausprägen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EIGENMARKE Präsentation der gesund leben Eigenmarke (PWC/CI) Aktivierung (S 4 in VKF)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
GOOGLE MY BUSINESS Erstellung eines Profils für die eigene Apotheke	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
GEHE AKADEMIE / EXPERTEN PROGRAMM Teilnahme an Präsenzseminaren, Live-Eventmarketing, Online-Training (per Quartal 1x)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

gela Botschafterin 2020/21 gesucht!

Sie sind eine engagierte gela und möchten die Gemeinschaft in Zukunft unterstützen, sich für die Umsetzung ihrer Bausteine weiter verantwortlich und neue Ideen einbringen? Dann bewerben Sie sich mit einem Bewerbungsanschreiben inkl. Beschreibung Ihrer Ideen, Ihrem Profilbild und Nennung Ihrer Social Media-Adressen für Ihre Apotheke.

Bewerbungen bis 30.11.2019 an: gela@gesundleben-apotheken.de

JETZT bewerben

Bitte per Fax an: **0711/57719-616**

Apotheke	Nachname der gela
Ort	Umsatzzeit (gerade)
Kundennummer	E-Mail
Umsatzzeit Apotheke	Umsatzzeit gesund leben Apotheke

*Der Rechtsweg ist ausgeschlossen, die Anreise zum gela Award erfolgt auf eigene Kosten, Übernachtung ist in der Teilnahme inbegriffen.

und leben!



Wissensvermittlung der Extraklasse

Exzellente Weiterbildung durch die GEHE AKADEMIE und regionale Highlight-Workshops zu ausgewählten Themen ergänzen das gela Programm.

Sie wollen Teil der gela Community werden und mehr Verantwortung für Ihre Apotheke übernehmen? Dann wenden Sie sich jetzt an Ihren Außendienst Kooperation.



Der Star unter den gela

Jede gela hat die Chance, als gela Botschafterin des Jahres zum Gesicht der gesund leben Kampagne zu werden – Profi-Fotoshooting inklusive. Natürlich kann sich die gela Botschafterin mit ihren Ideen aktiv ins gesund leben Konzept einbringen.



Aktive Mitarbeit ist gefragt

Bei der Entwicklung von gesund leben Produkten können Sie aktiv werden. Testen Sie Neueinführungen, nehmen Sie an Umfragen teil und geben Sie uns Feedback. Dadurch helfen Sie, das gesund leben Produktsortiment zu verbessern, und sind stets auf dem neuesten Stand.

- 1. Preis: 3.000 € Team-Scheck
- 2. Preis: 2.000 € Team-Scheck
- 3. Preis: 1.000 € Team-Scheck

gesund leben *live* mit gela Award

16. Mai 2020 im Kameha Grand Hotel in Bonn

Siehe AKADEMIE Katalog Seite 132

gela Seminar im November 2020
Gemeinsam mit Apothekerin Uta Simonsen werden wir das Thema „Beratung zum Rezept und Einsatz des E-Rezeptes ohne Risiken und Nebenwirkungen“ diskutieren. Ihr Außendienst Kooperation informiert Sie rechtzeitig über die Termine.



Beratung zum Rezept und Einsatz des E-Rezeptes ohne Risiken und Nebenwirkungen

Exklusiv für gela



Zielsetzung

Die Beratung in der Apotheke ist das A und O. Das gilt für den Sichtwahl- wie für den Freihandkunden und ganz besonders für die Kunden mit einem Rezept. Gerade im Zuge des geplanten Ausbaus von eHealth-Lösungen wie dem E-Rezept wird die umfassende Beratung in der Vor-Ort-Apotheke immer wichtiger. Zeigen Sie fachliche Kompetenz und unterstützen Sie den Kunden im Umgang mit neuen digitalen Änderungen.

Wie sieht eine professionelle Beratung von Rezeptkunden aus? Was ist neben der Leitlinie der Bundesapothekerkammer zur Qualitätssicherung bei der Abgabe von Arzneimitteln bei Erst- und Wiederholungsverordnung zu beachten? Wie lassen sich formale und fachliche Inhalte leicht verbinden? Wie ist in der Beratung die „therapeutische Lücke“ zu schließen und die Brücke zur ganzheitlichen Beratung des Apothekenkunden zu schlagen? Es wird um sinnvolle Therapieergänzungen, Verbesserung der Adhärenz und Umgang mit Interaktionen und Wechselwirkungen gehen.

Diese und weitere Fragen rund um die Rezeptberatung stehen im Mittelpunkt des gela Seminars 2020 und werden von Apothekerin Uta Simonsen fachkundig beantwortet. Alle gela sind herzlich eingeladen, mit der Referentin intensiv zu diskutieren und ihre Erfahrungen in das Seminar einzubringen.

Im Praxisteil wird die ganzheitliche Rezeptberatung gemeinsam erarbeitet zu den Themen:

- Schmerzmittel
- Antibiotika
- Blutgerinnungshemmer

Das vorgestellte Beratungsmodell lässt sich in der Apothekenpraxis einfach anwenden.

Inhalte

- Änderungen und Vorteile durch das E-Rezept
- Durch systematische Rezeptberatung Sicherheit im Rx-Bereich gewinnen
- Verbesserung der Therapietreue des Patienten – Verständnis erweitern
- Fit werden in den Indikationen: Schmerzmittel (NSAR und Opioide), Antibiotika und besonderes Beratungswissen zu den Blutgerinnungshemmern
- Sinnvolle Therapieergänzungen ganz leicht erkennen

Referentin

Uta Simonsen, Apothekerin, Schulungsreferentin und Trainerin

Teilnahmegebühr kostenfrei



Interessiert?

Mehr Infos zu gela finden Sie auf der Online-Plattform gesund leben POINT unter gesund leben → Dialog oder unter www.gesundleben-point.de/gela

Exklusiv für PRO-/OPTIMUM-Apotheken

Mehr wissen, besser beraten, Kunden überzeugen

Profitieren Sie von unserem EXPERTEN PROGRAMM, einem besonders patientenorientierten Baustein des gesund leben Konzepts. Durch intensive Fortbildungsmaßnahmen vertiefen wir Ihr Fachwissen in den Expertenkategorien „Rund um den Schmerz“ und „Gesunde Haut – einfach schön“. Und machen Sie so fit für eine noch bessere Beratung – mit der Sie Ihre Kunden begeistern und binden.

Live-eLearning Schmerz

Kopfschmerzen & Migräne,
Rheumatoide Arthritis & Arthrose,
Rückenschmerzen &
neuropathische Schmerzen

Mehr dazu auf
Seite 84–85.

Live-eLearning

In Kooperation mit der DGS.
Mehr dazu auf Seite 88.

Coaching

Beratung am Regal
(Schmerz/Haut)
Leistung bei Vertragsabschluss inklusive

Live-eLearning Haut

Akne, Rosazea &
periorale Dermatitis,
Psoriasis & Neurodermitis,
Virale Erkrankungen &
Mykosen

Mehr dazu auf
Seite 70–71.



BONN

to be wild

gesundleben *live*
PARTNER TREFFEN. CHANCEN NUTZEN.

SO WIRD DAS E-REZEPT ZUM ERFOLG!

Sessions im Plenum:

- Das E-Rezept verändert den Apothekenmarkt
- Weil der Kunde entscheidet: Das bietet pro AvO!
 - Das E-Rezept in der Praxis!

(Vertiefung am Nachmittag in den gesund leben Breakout Sessions)

Industriepartner-Fachforen / Workshops / Große Industriepartner-Ausstellung

gela Lab: Was bietet gesund leben bereits heute digital?

Neu: Master Lab für Apothekeninhaber
(pro AvO – Chancen + Möglichkeiten)

Abendveranstaltung:

gela Award zum 10-Jährigen Jubiläum mit anschließender Party

ANMELDUNG

und weitere Informationen unter:
www.gesundleben-point.de/gesundlebenlive

WANN?

16. Mai 2020 im
Kameha Grand Hotel
in Bonn

KONTAKT

Miriam Meintel
Telefon: 0711-57719-627
E-Mail: live@gesundleben-apotheken.de



Aktuell, abwechslungsreich, verkaufsfördernd

Das digitale Erfolgsprogramm für Ihre Apotheke



Abb. stellt ein Beispiel dar.

Aktueller Content – kostenlos für gesund leben-Apotheken

Sprechen Sie Kunden und Passanten mit einem attraktiven Format an: Der neue digitale Content-Service von gesund leben bietet kostenlosen Content für digitale Displays am POS.

Beispielhafte Inhalte:

- ✓ Gesundheitsnews und Wetterdaten
- ✓ Individuelle Notdienst- und Öffnungszeiten-Anzeige
- ✓ Beratungstips und Produktaktionen
- ✓ Werbetrailer von gesund leben Industriepartnern

Ihr Schaufenster wird so zum Mittelpunkt des Interesses. Sie können von mehr Frequenz und einer Steigerung der Impulskäufe profitieren. Ab Anfang 2020 steht unser neuer digitaler Content-Service allen Kooperationsapotheken kostenlos zur Verfügung. Bei der Wahl der optimalen Display-Ausstattung unterstützen wir Sie gerne und empfehlen zertifizierte, externe Dienstleistungsanbieter.

Sie haben Interesse? Ihr gesund leben Ansprechpartner informiert Sie bei allen Fragen.



AB
APRIL
2020

... MIT
DER DIGITALEN
AKADEMIE
DURCHSTARTEN

Sind Sie bereit? AKADEMIE goes digital

Die neue GEHE AKADEMIE Plattform bietet Ihnen einen digitalen, effizienten und serviceorientierten Zugang zum Fortbildungsangebot der GEHE AKADEMIE.

Mit modernem Webdesign und persönlichem Login lernen Sie unser Trainingsangebot zur Beratungs- und Produktkompetenz sowie die TOP Zukunftsthemen der Apotheke kennen.

Entdecken Sie auch unser automatisiertes Buchungsverfahren. Testen Sie unsere on- und offline Schulungsmöglichkeiten und kombinieren Sie diese für eine nachhaltige Wissensvermittlung.

VORTEILE FÜR PARTNER & ANWENDER:

- Modernes Webdesign mit übersichtlicher Suchfunktion
- Bedienerfreundliche & digitale Buchungsfunktion
- Persönlicher Login mit Downloadfunktion & Historie
- Stets aktuelle Informationen rund um die Angebote der GEHE AKADEMIE

www.gehe-akademie.de

GEHE AKADEMIE