

# Эффективное руководство ветеринарной клиникой и аптекой в 2022 году

В 2022 году были приняты изменения Федерального закона «О ветеринарии» и утверждено Положения о лицензировании фармацевтической деятельности в сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения. На семинаре участники получают ответы на комплекс вопросов по управлению ветеринарной клиникой и ветеринарной аптекой, позволяющий грамотно организовать деятельность, выполнить существующие требования, повысить прибыльность.

**Дата проведения:** Открытая дата

**Вид обучения:** Семинар

**Формат обучения:** Дневной

**Срок обучения:** 2 дня

**Продолжительность обучения:** 16 часов

**Место проведения:** г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высылается подробная схема проезда на семинар.

**Для участников предусмотрено:** Методический материал, кофе-паузы.

**Документ по окончании обучения:** Сертификат об участии в семинаре.

## Для кого предназначен

Для руководителей и заместителей руководителей ветеринарных клиник, ветеринарных аптек, станций по борьбе с болезнями животных и всех заинтересованных лиц.

## Особенности программы

Все вопросы разъясняются с учётом самых последних изменений в законодательства на дату семинара. Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

## Программа обучения

### Нормативно-правовая база ветеринарного права.

- Федеральный закон от 28-июня 2022 года N-221-ФЗ «О-внесении изменений в-Закон Российской Федерации «О-ветеринарии».
- Постановление Правительства РФ-от-31.03.2022-N 547 «Об-утверждении Положения о-лицензировании фармацевтической деятельности» в-сфере обращения лекарственных средств для ветеринарного применения.
- Правовые вопросы открытие и-последующего развития ветеринарной клиники и-ветеринарной аптеки.
- Прохождение проверок по-проверочным листам для предприятий, реализующих корма и-кормовые добавки, а-также занимающихся хранением и-продажей ветеринарных препаратов.

### Документооборот регламентирующий товарооборот.

- Правильное планирование ассортиментной политики для увеличения прибыльности и-исключения появления просроченного и-неликвидного товара.

- Ведение минимально-необходимого документооборота.
- Грамотный учет лекарственных средств.

#### **Кадровая и-клиентская составляющая ветеринарного бизнеса.**

- Эффективный менеджмент.
- Привлечение и-удержание профессиональных кадров, мотивирование команды.
- Работа с-жалобами клиентов и-конфликтами персонала.

#### **Продажи товаров и-услуг.**

- Фармакологические аспекты продаж. Применяем техники продаж в-рамках действующих требований.
- Эффективные инструменты и-типичные ошибки продвижение ветеринарной аптеки на-рынке.
- Работа с-системой «Меркурий».

#### **Эффективное продвижение в-интернете ветеринарной клиники и-аптеки в-интернете.**

- Причины необходимости продвижения ветеринарной клиники и-аптеки в-интернете.
- Причины создания сайта ветеринарной клинике.
- Порядок создания сайта самостоятельно.
- Контроль исполнителя, если нет возможности сделать сайт самим.
- Стоимость сайта.
- Способы продвижения клиники и-аптеки в-интернете.
- Работа с-аналитикой.
- Увеличение трафика на-сайте, не-тратя много денег.
- Реклама в-интернете.
- Самый эффективный для ветеринарной клиники и-аптеки.
- Поисковая оптимизация.
- Работа в-социальных сетях.

## Преподаватели

### ШУКАЛОВА Екатерина Вячеславовна

Эксперт-практик в области интернет-маркетинга: создание и продвижение сайтов в интернете, веб-аналитик, веб-дизайнер, юзабилити. Весь цикл работы с бизнесом в интернете.

Автор статей и книг: «Как салону красоты получать клиентов из Интернета», «Веб-сайт для компании малого бизнеса: как избежать ошибок», «Как построить эффективный каталог на сайте b-2-b-компании», «Создание веб-сайта b2b-компании», «Красивый бизнес». Разработчик профессионального стандарта по специальности «Интернет-маркетолог». Сфера профессиональных компетенции: маркетинг, управление проектами, предпроектное проектирование информационных систем, разработка технических заданий; веб-дизайн, юзабилити; комплексный интернет-маркетинг (SEO, реклама, работа с социальными сетями и т. д.); веб-аналитика. Среди корпоративных клиентов: РОСТЕЛЕКОМ, РОЛЬФ, Audi, Международное ралли «Шелковый путь», Высшая школа бизнеса МГУ, компания ИСУЗУ (Япония), «Немирофф», страховая компания «Финист», страховая компания «Евро Полис», центр Новой Зеландии в Москве, компания «Ашманов и партнеры», ЕВРОСЕТЬ. Опыт работы в интернет-маркетинге более 18 лет: 2004 - н. в. - Интернет-агентство полного цикла «ФЕРТ», основатель, директор; 2004 - н. в. - Обучающий центр «Интернет-маркетинг понятным языком», основатель, директор; 2011 - н. в. - Ассоциация интернет-разработчиков, член совета, глава комитета обучения; 2010 - н. в. - Beautytesters.Ru, основатель, директор; 2000–2004 — Центр Новой Зеландии в Москве, заместитель директора; 1998–2000 — Производство систем безопасности, заместитель финансового директора; 1995–1998 — ООО «Движение», учредитель, заместитель директора.

#### **ПРЕПОДАВАТЕЛЬ**

Юристы ветеринарного права, эксперты-практики по развитию бизнеса ветеринарных клиник и ветеринарных аптек.