8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

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 получат 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: 16часов

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, юзабилист. 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.