

PROGRAMM 2022

AKADEMIE

WISSEN. WORAUF ES ANKOMMT.



Spannendes Seminarangebot zu

ERBLICH BEDINGTEM HAARAUSFALL UND RAUCHERENTWÖHNUNG

in Kooperation mit Johnson & Johnson
Seite 66 & 68

Unser Fortbildungsangebot zu

DIGITALTHEMEN

wie Social Media, E-Rezept und
vielmehr ab Seite 78 ff.

Alle
Seminartermine
auf unserer Website
www.gehe-akademie.de

Jetzt reinklicken und
online buchen!

GEHE

Alliance 
Healthcare

TIPPS &
INFORMATIONEN

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

ZUKUNFT APOTHEKE

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

KOOPERATIONEN



Liebes Apothekenteam,

auch das Jahr 2021 hat uns vor Herausforderungen gestellt und uns gleichzeitig ermutigt, neue WEGE zu gehen. Alliance Healthcare Deutschland und GEHE Pharma Handel bieten Ihnen mit ihrer AKADEMIE:

FUNDIERTES WISSEN FÜR EINE SOUVERÄNE BERATUNG – AKTUELL. ZUKUNFTSSICHER. IM DIALOG.

Stöbern Sie im Katalog, besuchen Sie uns online unter www.gehe-akademie.de und melden Sie sich zu spannenden Seminaren aus den Bereichen Beratungs- und Produktkompetenz, Zukunft Apotheke und Schlüsselkompetenzen an. Wenn Sie auch unterjährig über weitere Seminarveranstaltungen und Neuigkeiten rund um die AKADEMIE informiert werden möchten, dann abonnieren Sie unseren Newsletter unter www.gehe-akademie.de.

Wir haben unser webbasiertes Angebot mit Fokus auf Ihre Zukunftssicherung weiter ausgebaut und bieten Ihnen wichtige Informationen zu unseren Fokus-Themen auf folgenden Unterseiten:

- E-REZEPT: Informationen der gematik und anderer Partner rund um das Thema E-Rezept.
- GELA und ALPHEGA: Seminare & Angebote zur Umsetzung der Kooperationsprogramme gesund leben & Alphega und Würdigung der Apothekenteam-Leistungen im Rahmen eines AWARDS.
- IMPFEN: Qualifizierung zur Gripeschutzimpfung in der Apotheke & Teilnahme am Modellvorhaben der AOK Nordwest und Mobil Krankenkasse Schleswig-Holstein.
- WEBSHOP: Hier finden Sie unsere Digitalangebote auf einen Blick mit Vernetzung zu www.top-digital.de.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen in Kooperation mit dem PTA Channel unter www.digitale-wirkstoffe.de einen Wissensblog zur Unterstützung der Digitalisierung in Ihrer Apothekenpraxis und setzen unsere LIVE TALK-Reihe „Digitale Rezeptur“ fort. Außerdem starten wir mit Peter Ditzel die neue TALK-Reihe „AKADEMIE im Dialog“ (vgl. S. 89), in welcher wir mit Experten über die aktuellen Themen am Markt diskutieren.

Täglich zeigen Sie, wie unverzichtbar die Serviceleistungen der Apotheke vor Ort und die Arbeit mit Ihren Kund/-innen und Patient/-innen sind. Deshalb möchten wir den Dialog mit Ihnen in Form einer Umfrage zu Beginn des Jahres weiterführen.

Danke, dass Sie uns auch in Zeiten des Wandels Ihr Vertrauen schenken und die AKADEMIE in Kooperation mit unseren Partnern aktiv nutzen und unterstützen! Wir sind überzeugt: Die Zukunft gehört der Apotheke vor Ort. Lassen Sie uns die Veränderungen als Chance begreifen!

Wir freuen uns auf eine weiterhin so vertrauensvolle und zuversichtliche Zusammenarbeit!

Ihre Gönna Schneil und Team AKADEMIE

Überblick zur AKADEMIE

Informieren Sie sich über unsere Fortbildungsformate, unsere Seminartermine und entdecken Sie unseren Webauftritt.

Seite 16 ff.

Beratungs- und Produkt- kompetenz

Entdecken Sie die Vielfalt unseres Seminarangebots und erweitern Sie Ihr Wissen für eine souveräne Beratung.

Seite 32 ff.

Digitalisierung

Nutzen Sie das breite Seminarangebot für Ihren digitalen Fortschritt.

Seite 78 ff.

AKADEMIE WISSEN. WORAUF ES ANKOMMT.

Schlüssel- kompetenzen

Informieren Sie sich über Schlüsselkompetenzen, die Ihren Erfolg steigern können.

Seite 102 ff.

Gamechanger E-Rezept

Unser Seminarangebot zum Thema E-Rezept finden Sie ab

Seite 88 ff.

Heimat für eine starke Kooperationsfamilie

Unser Angebot für Alphega- und gesund leben-Apotheken.

Seite 108 ff.

Digitale Wirkstoffe

Entdecken Sie den Wissensblog www.digitale-wirkstoffe.de mit Erfolgsrezepten für Ihre Zukunft.

Seite 84 ff.

KONTAKT ZUR AKADEMIE

GEHE Hauptverwaltung

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



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

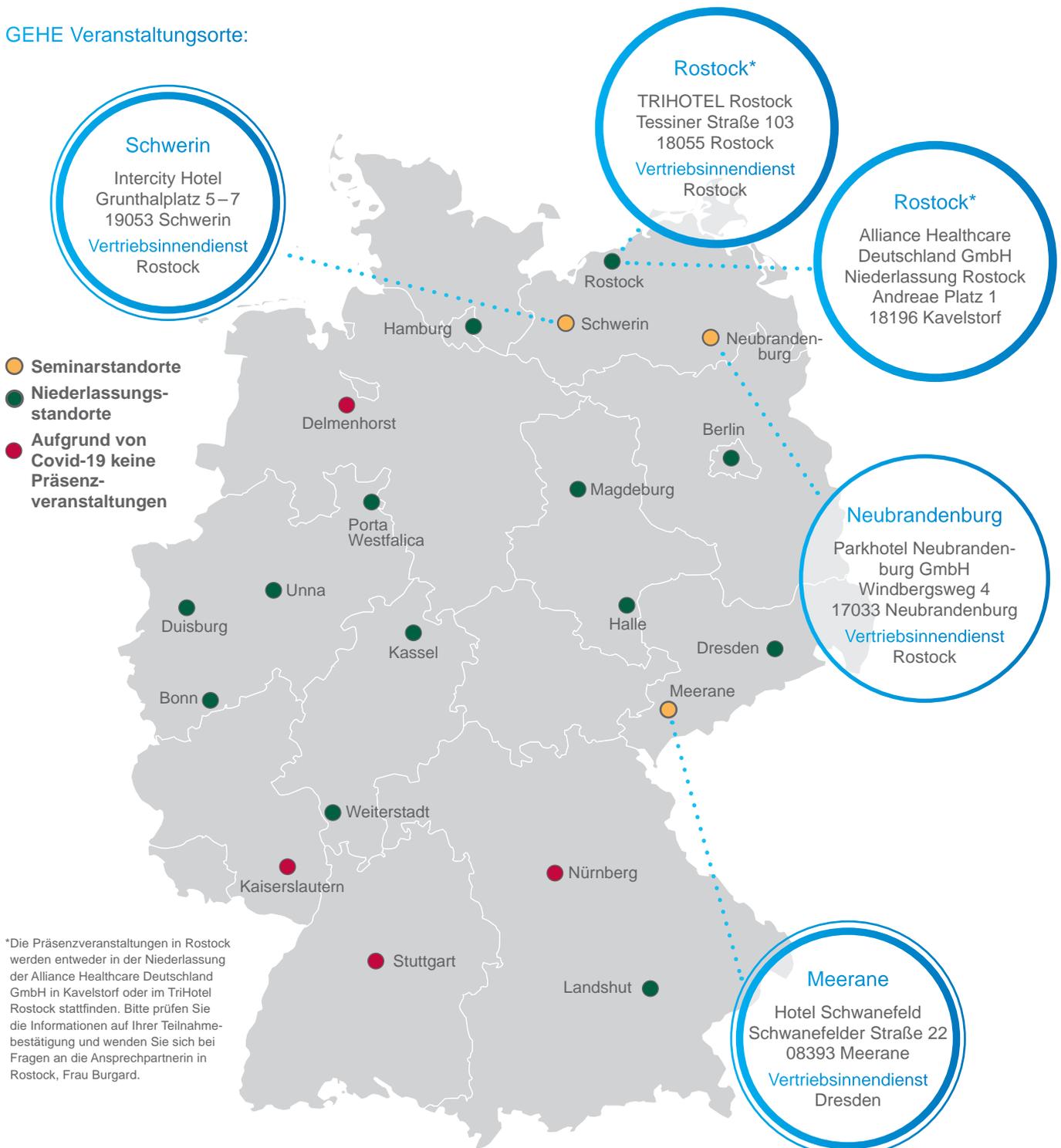


Programm- & Themenplanung:
Maria Dittor
Tel. 0711.577 19-630
maria.dittor@gehe.de



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

GEHE Veranstaltungsorte:



*Die Präsenzveranstaltungen in Rostock werden entweder in der Niederlassung der Alliance Healthcare Deutschland GmbH in Kavelstorf oder im TriHotel Rostock stattfinden. Bitte prüfen Sie die Informationen auf Ihrer Teilnahmebestätigung und wenden Sie sich bei Fragen an die Ansprechpartnerin in Rostock, Frau Burgard.



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



gela Community

Ingrid Soblik

Tel. 0711.577 19-575

ingrid.soblik@gehe.de



Expertin
Digitale Projekte:

Marion Janzen

Tel. 0711.577 19-789
Fax 0711.577 19-629

marion.janzen@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

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

Kassel



Anette Bachmann
Antonius-Raab-Straße 11
34123 Kassel

Tel. 0561.58 05-204
Fax 0561.58 05-355

anette.bachmann@gehe.de

Landshut



Julia Pöppel
Alter Rennweg 167
84034 Landshut

Tel. 0871.699-207
Fax 0871.699-231

julia.poeppel@gehe.de

Magdeburg



Susanne Lucas
Sülzborn 1
39128 Magdeburg

Tel. 0391.25 94-291
Fax 0391.25 94-200

susanne.lucas@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

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

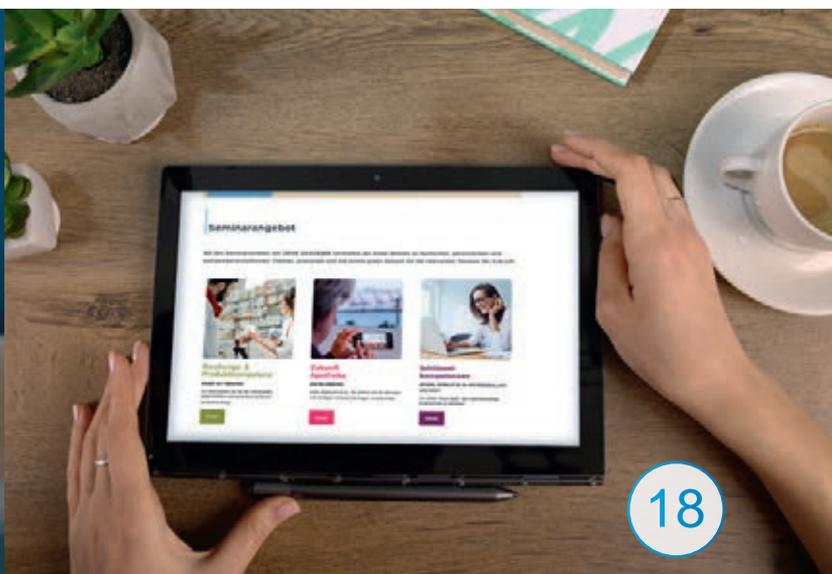


Ute Breidert
Friedrich-Schaefer-Str. 7
64331 Weiterstadt

Tel. 06151.884-219
Fax 06151.884-315

ute.breidert@gehe.de

INHALT



ZEICHENERKLÄRUNG

Fortbildungsformate:



Seminar



Live-eLearning



Teamtraining & Coaching



Online-Training

Punkte sammeln für das Fortbildungszertifikat:



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

Alphega Apotheke und gesund leben-Apotheke:



Mit diesen beiden Buttons haben wir alle besonders wichtigen Inhalte, Themen und Tipps für gela und Alphega Botschafter/-innen in Bezug auf die gesund leben- und Alphega Kooperation gekennzeichnet. Sie finden diese Buttons im AKADEMIE Katalog, aber auch auf allen relevanten Informationen und Unterlagen der VKF-Aktionen und der Qualitätsmarken.



TIPPS & INFORMATIONEN

NEWS

Die Website der AKADEMIE – mit Fortbildung in die Zukunft!	18
--	----

SERVICE

Präsenzseminar	24
Live-eLearning	25
Online-Training	26
Teamtraining & Coaching	27
Teilnehmeinweise	28
Unsere Partner & Sponsoren	30
Notizen & Fragen	31

Impressum

Herausgeber:

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

Mitglied von Walgreens Boots Alliance

Redaktion: Gönnä Schneil, Maria Dittor & Iris Kraiser

BERATUNGS- & PRODUKTKOMPETENZ

ALLGEMEINE PHARMAKOLOGIE

Nebenwirkungen erkennen und vermeiden	34
Laborwerte für die Apothekenpraxis	34
Interaktionen aus der Praxis	35
 VIATRIS Biosimilars – Neue Wege in der Medizin	35

ALTERNATIVMEDIZIN & NATURHEILMITTEL

 REGENAPLEX Online-Training: Die REGENA-Therapie	36
 REGENAPLEX Die REGENA-Therapie – Vertiefungsseminar: Es geht uns an die Nieren	36
 REGENAPLEX Die REGENA-Therapie: Saisonale REGENA-Kuren für Mensch und Tier	37
 PRIMAVERA Apothekengerechte Aromatherapie im Herbst und Winter	38
 MAANANDHA Der Stellenwert von Mineralien im Ayurveda	39
 MAANANDHA Triphala, Ashwagandha – mehr als nur ein Trend?	39

ASTHMA, COPD & ALLERGIE

 APOLLO-GRUENHEIM Inhalationssysteme und ihre Tücken	40
--	----

AUGEN, MUND UND NASE

 WELEDA Augenbeschwerden natürlich lindern	42
 TePe Gesund beginnt im Mund. Krank auch.	43

BANDAGEN & KOMPRESSIIONSTHERAPIE

 BELSANA Medizinische Kompressionstherapie	44
 BELSANA Intensivschulung zur angewandten Kompressionstherapie	44
 BELSANA Auffrischkurs zur angewandten Kompressionstherapie	45
 BELSANA Medizinische Kompressionsstrümpfe – Für jedes Bein die richtige Kompressionsstrumpfqualität	45
 BELSANA Kompressive Strümpfe – Freiverkäufliche, kompressive Strümpfe von BELSANA in der Apotheke	46
 COMPRESSANA Basisseminar: Medizinische Kompressionsstrümpfe	46
 COMPRESSANA Basisseminar: Medizinische Kompressionsstrümpfe – Theorie und Praxis	47
 COMPRESSANA Hautpflege und Kompressionstherapie	47

DIABETES

 APOLLO-GRUENHEIM Wissenswertes zu Insulinen und Pens	48
Diabetes	50

 ONETOUCH Der OneTouch® Diabetes Dialog Folge 1	51
 ONETOUCH Der OneTouch® Diabetes Dialog Folge 2	51

EIN GUTES BAUCHGEFÜHL

 AllergoSan Immunstark sein und bleiben	52
 MERZ Beratungskompetenz bei Lebererkrankungen	54
 SYMBIO PHARM Schleimhaut-Immunsystem: Die erste Barriere stärken!	54
 SYMBIO PHARM Ohne Reizdarmbeschwerden – Das Leben genießen	55
 SYMBIO PHARM Zentrum des Wohlbefindens – Unser Darm in Balance dank moderner Probiotika	55

ERNÄHRUNG, NAHRUNGSERGÄNZUNG & MIKRONÄHRSTOFFE

 FRESENIUS KABI Trinknahrung – Beratungskompetenz in der Apotheke	56
 orthomol Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen	56
 pure encapsulations Mikronährstoffe im Sport	57
 pure encapsulations Mikronährstoffe für Kinderwunsch, Schwangerschaft und Stillzeit	57
 pure encapsulations Mikronährstoffe für erholsamen Schlaf durch innere Ruhe	58
 pure encapsulations Frauengesundheit	58
 pure encapsulations Beratung zum Rezept	59
 pure encapsulations Autoimmunerkrankungen I	60
 ACADEMIA Haben Nahrungsergänzungsmittel eine Berechtigung als adjuvante Therapiemöglichkeit?	60
 Docet system Omega-3-Fettsäuren	61
 natapharm Anwendungsspektrum von Ginkgo biloba	62
 Kyberg vital Therapie mit System	62

FRAUENGESUNDHEIT

Müssen es immer gleich Hormone sein?	64
--------------------------------------	----

GESUNDHEIT & WOHLBEFINDEN

Peinlich!? – Tabuthemen in der Selbstmedikation	64
 LUTHERIA Professionelle Beratung bei Inkontinenz	65
Hohe Cholesterinwerte – Mythos oder Medikationsfall?	65
 Johnson Johnson Raucherentwöhnung mit der Nikotinersatztherapie	66

BERATUNGS- & PRODUKTKOMPETENZ

HAUT & HAARE

 Erblisch bedingten Haarausfall gezielt behandeln – mit REGAINE®	68
 Haare und Haut im Tief?	70

SCHMERZEN

 Maßgeschneiderte Schmerzberatung	70
 Medizinisches Cannabis in der Apotheke	71

PATIENTENKOMMUNIKATION

Professionelle Beratungsgespräche am HV in den Kategorien „Schmerz“ bzw. „Haut“	72
---	----

WUNDVERSORGUNG

 Wundversorgung und Wundheilung	74
 Akute Wunden fachgerecht beraten	76
 Verbandmittel & Wundversorgung	77

ZUKUNFT APOTHEKE

DIGITALISIERUNG

 Digitalisierung im Gesundheitsmarkt: Webshop und Co.	80
 Website & Webshop: Funktionen und Bedienung in der Praxis!	80
 Das digitale Schaufenster	82
Digitale & analoge Kundenkontaktpunkte	82
Kundenbindung mit E-Mail-Marketing	83
E-Commerce für die Offizin	83
 Digitale Kundenbindung	86
Digitale Beratungskompetenz	86
 Der digitale HV	87
 Telepharmazie	87

E-REZEPT

 Ganz konkret: Das E-Rezept in Ihrer Apotheke	88
--	----

NEUE DIENSTLEISTUNGEN

 Das Pillentaxi-Konzept	90
--	----

38



78



ZUKUNFT APOTHEKE

 Digital, menschlich und nachhaltig – die Apotheke der Zukunft	91
---	----

GOOGLE

Mit Google My Business für Reichweite und Sichtbarkeit sorgen	92
Google Analytics	92
Google My Business Profil erstellen und pflegen	93
Google My Business Analyse & Optimierung	93

SOCIAL MEDIA

Social Media – Business-Profil	95
Social Media – Content managen	96
Der Social Media Redaktionsplan	97
Influencer Basisseminar	99
Influencer Aufbau-seminar	99

SCHLÜSSELKOMPETENZEN

104

SORTIMENTSGESTALTUNG IN DER APOTHEKE

 **Das Import 1x1** 104

 **Importe auf den Punkt** 106

APOTHEKENPRAXIS

Medizinprodukteberater 106



UNSERE KOOPERATIONSFAMILIE



SEMINAR FÜR GELAS UND ALPHEGA BOTSCHAFTER/-INNEN

 **Digitalisierung und Innovationen: E-Rezept, Telemedizin und Telepharmazie** 114



gesundleben
Apotheken



LIVE-eLEARNING TERMINE 2022



JETZT ANMELDEN
www.gehe-akademie.de
 oder per Fax an:
 0711.577 19-629

Termine
 in der Regel
 von 19:30 Uhr
 bis 21:30 Uhr

Januar – März 2022	Datum	Seite
Digitalisierung und Innovationen: E-Rezept, Telemedizin und Telepharmazie	17.01.2022	114
Autoimmunerkrankungen I	24.01.2022	60
Digitalisierung und Innovationen: E-Rezept, Telemedizin und Telepharmazie	26.01.2022	114
Inhalationssysteme und ihre Tücken	27.01.2022	40
Mikronährstoffe für erholsamen Schlaf durch innere Ruhe	31.01.2022	58
Wissenswertes zu Insulinen und Pens	01.02.2022	48
Mikronährstoffe im Sport	02.02.2022	57
Digitalisierung im Gesundheitsmarkt	03.02.2022	80
Hautpflege und Kompressionstherapie	07.02.2022	47
Medizinisches Cannabis in der Apotheke	08.02.2022	71
Trinknahrung – Beratungskompetenz in der Apotheke	09.02.2022	56
Raucherentwöhnung mit der Nikotinersatztherapie	10.02.2022	66
Mit Google My Business für Reichweite und Sichtbarkeit sorgen	14.02.2022	92
Ganz konkret: Das E-Rezept in Ihrer Apotheke	15.02.2022	88
Augenbeschwerden natürlich lindern	16.02.2022	42
Kompressive Strümpfe – Freiverkäufliche, kompressive Strümpfe von BELSANA in der Apotheke	17.02.2022	46
Immunstark sein und bleiben	21.02.2022	52
Verbandmittel & Wundversorgung	22.02.2022	77
Professionelle Beratung bei Inkontinenz	23.02.2022	65
Gesund beginnt im Mund. Krank auch.	24.02.2022	43
Biosimilars – Neue Wege in der Medizin	02.03.2022	35
Inhalationssysteme und ihre Tücken	03.03.2022	40
Frauengesundheit	07.03.2022	58
Das Import 1x1	07.03.2022	104
E-Commerce für die Offizin	08.03.2022	83
Digitalisierung und Innovationen: E-Rezept, Telemedizin und Telepharmazie	10.03.2022	114
Haare und Haut im Tief?	14.03.2022	70
Digitalisierung und Innovationen: E-Rezept, Telemedizin und Telepharmazie	15.03.2022	114
Erblich bedingten Haarausfall gezielt behandeln – mit REGAINE®	16.03.2022	68
Google Analytics	17.03.2022	92
Mikronährstoffe für Kinderwunsch, Schwangerschaft und Stillzeit	17.03.2022	57
Medizinische Kompressionsstrümpfe – Für jedes Bein die richtige Kompressionsstrumpfqualität	21.03.2022	45
Wundversorgung und Wundheilung	22.03.2022	74
Importe auf den Punkt	23.03.2022	106
Beratung zum Rezept	23.03.2022	59
Influencer Basisseminar	24.03.2022	99
Das digitale Schaufenster	28.03.2022	82
Wissenswertes zu Insulinen und Pens	30.03.2022	48
Die REGENA-Therapie: Saisonale REGENA-Kuren für Mensch und Tier	31.03.2022	37

April – Juni 2022

	Datum	Seite
Website & Webshop: Funktionen und Bedienung in der Praxis!	04.04.2022	80
Basisseminar: Medizinische Kompressionsstrümpfe – Theorie und Praxis	05.04.2022	47
Digitale und analoge Kundenkontaktpunkte für die Offizin	06.04.2022	82
Mikronährstoffe im Sport	07.04.2022	57
Inhalationssysteme und ihre Tücken	25.04.2022	40
Influencer Aufbau-seminar	26.04.2022	99
Autoimmunerkrankungen I	26.04.2022	60
Kompressive Strümpfe – Freiverkäufliche, kompressive Strümpfe von BELSANA in der Apotheke	27.04.2022	46
Wundversorgung und Wundheilung	27.04.2022	74
Augenbeschwerden natürlich lindern	28.04.2022	42
Gesund beginnt im Mund. Krank auch.	02.05.2022	43
Frauengesundheit	03.05.2022	58
Kundenbindung mit E-Mail-Marketing	04.05.2022	83
Wissenswertes zu Insulinen und Pens	05.05.2022	48
Beratungskompetenz bei Lebererkrankungen	09.05.2022	54
Social Media Redaktionsplan	10.05.2022	97
Professionelle Beratung bei Inkontinenz	11.05.2022	65
Nebenwirkungen erkennen und vermeiden	16.05.2022	34
Trinknahrung – Beratungskompetenz in der Apotheke	17.05.2022	56
Verbandmittel & Wundversorgung	18.05.2022	77
Mikronährstoffe für Kinderwunsch, Schwangerschaft und Stillzeit	19.05.2022	57
Medizinische Kompressionsstrümpfe – Für jedes Bein die richtige Kompressionsstrumpfqualität	23.05.2022	45
Der digitale HV	24.05.2022	87
Digitale Beratungskompetenz	30.05.2022	86
Laborwerte für die Apothekenpraxis	01.06.2022	34
Digitalisierung im Gesundheitsmarkt	02.06.2022	80
Medizinisches Cannabis in der Apotheke	13.06.2022	71
Website & Webshop: Funktionen und Bedienung in der Praxis!	14.06.2022	80
Triphala, Ashwagandha – mehr als nur ein Trend?	20.06.2022	39
Inhalationssysteme und ihre Tücken	21.06.2022	40
Das digitale Schaufenster	22.06.2022	82
Wundversorgung und Wundheilung	23.06.2022	74
Influencer Basisseminar	27.06.2022	99
Digitale Beratung aus der Apotheke: Telepharmazie	28.06.2022	87
Erblich bedingten Haarausfall gezielt behandeln – mit REGAINE®	29.06.2022	68
Mikronährstoffe für Kinderwunsch, Schwangerschaft und Stillzeit	30.06.2022	57

Juli – September 2022

	Datum	Seite
Mikronährstoffe im Sport	04.07.2022	57
Wissenswertes zu Insulinen und Pens	05.07.2022	48
Gesund beginnt im Mund. Krank auch.	06.07.2022	43
Autoimmunerkrankungen I	11.07.2022	60
Influencer Aufbau-seminar	12.07.2022	99
Frauengesundheit	13.07.2022	58
Die REGENA-Therapie – Vertiefungsseminar: Es geht uns an die Nieren	08.09.2022	36
Mit Google My Business für Reichweite und Sichtbarkeit sorgen	12.09.2022	92
Importe auf den Punkt	13.09.2022	106
Augenbeschwerden natürlich lindern	14.09.2022	42
Inhalationssysteme und ihre Tücken	15.09.2022	40
Influencer Basisseminar	19.09.2022	99
Beratung zum Rezept	19.09.2022	59
Der digitale HV	20.09.2022	87
Professionelle Beratung bei Inkontinenz	21.09.2022	65
Wissenswertes zu Insulinen und Pens	22.09.2022	48
Medizinisches Cannabis in der Apotheke	26.09.2022	71
Apothekengerechte Aromatherapie im Herbst und Winter	27.09.2022	38
Wundversorgung und Wundheilung	28.09.2022	74
Trinknahrung – Beratungskompetenz in der Apotheke	29.09.2022	56

LIVE-eLEARNING TERMINE 2022

Oktober – Dezember 2022

	Datum	Seite
Das digitale Schaufenster.....	04.10.2022	82
Beratungskompetenz bei Lebererkrankungen.....	04.10.2022	54
Influencer AufbauSeminar.....	05.10.2022	99
Autoimmunerkrankungen I.....	05.10.2022	60
Müssen es immer gleich Hormone sein?.....	06.10.2022	64
Peinlich?! – Tabuthemen in der Selbstmedikation.....	10.10.2022	64
Das Import 1x1.....	11.10.2022	104
Das Pillentaxi-Konzept.....	12.10.2022	90
Mikronährstoffe im Sport.....	12.10.2022	57
Google Analytics.....	13.10.2022	92
Digitalisierung im Gesundheitsmarkt.....	14.10.2022	80
Website & Webshop: Funktionen und Bedienung in der Praxis!.....	17.10.2022	80
Immunstark sein und bleiben.....	18.10.2022	52
E-Commerce für die Offizin.....	19.10.2022	83
Inhalationssysteme und ihre Tücken.....	20.10.2022	40
Wissenswertes zu Insulinen und Pens.....	24.10.2022	48
Verbandmittel & Wundversorgung.....	25.10.2022	77
Digital, menschlich und nachhaltig – die Apotheke der Zukunft.....	26.10.2022	91
Social Media Redaktionsplan.....	27.10.2022	97
Diabetes.....	27.10.2022	50
Digitale Beratungskompetenz.....	02.11.2022	86
Interaktionen aus der Praxis.....	03.11.2022	35
Digitale Beratung aus der Apotheke: Telepharmazie.....	03.11.2022	87
Hautpflege und Kompressionstherapie.....	07.11.2022	47
Der Stellenwert von Mineralien im Ayurveda.....	08.11.2022	39
Mikronährstoffe für erholsamen Schlaf durch innere Ruhe.....	09.11.2022	58
Wundversorgung und Wundheilung.....	10.11.2022	74
Wissenswertes zu Insulinen und Pens.....	14.11.2022	48
Digitale Kundenbindung.....	15.11.2022	86
Hohe Cholesterinwerte – Mythos oder Medikationsfall?.....	15.11.2022	65
Digitale und analoge Kundenkontaktpunkte für die Offizin.....	16.11.2022	82
Medizinisches Cannabis in der Apotheke.....	17.11.2022	71
Inhalationssysteme und ihre Tücken.....	21.11.2022	40
Haare und Haut im Tief?.....	22.11.2022	70
Ganz konkret: Der Ausbau des E-Rezeptes in Ihrer Apotheke.....	23.11.2022	88
Professionelle Beratung bei Inkontinenz.....	24.11.2022	65
Gesund beginnt im Mund. Krank auch.....	28.11.2022	43
Apothekengerechte Aromatherapie im Herbst und Winter.....	29.11.2022	38
Influencer BasisSeminar.....	30.11.2022	99
Trinknahrung – Beratungskompetenz in der Apotheke.....	01.12.2022	56
Wissenswertes zu Insulinen und Pens.....	05.12.2022	48
Influencer AufbauSeminar.....	06.12.2022	99
Verbandmittel & Wundversorgung.....	07.12.2022	77
Raucherentwöhnung mit der Nikotinersatztherapie.....	08.12.2022	66
Frauengesundheit.....	12.12.2022	58
Inhalationssysteme und ihre Tücken.....	13.12.2022	40
Das digitale Schaufenster.....	14.12.2022	82
Mikronährstoffe für Kinderwunsch, Schwangerschaft und Stillzeit.....	14.12.2022	57
Kundenbindung mit E-Mail-Marketing.....	15.12.2022	83

ONLINE-TRAININGS 2022



Thema	Laufzeit	Seite
Online-Training: Das digitale Schaufenster	15.03.2021–14.03.2022	82
Aufzeichnung: Digitale Rezeptur: Website # Webshop # Offizin	12.05.2021–11.05.2022	
Online-Training: Maßgeschneiderte Schmerzberatung	01.07.2021–30.06.2022	70
Aufzeichnung: Ihre Herz-Kreislauf-Apotheke – „Die wichtigsten Risikofaktoren“	19.07.2021–18.07.2022	
Aufzeichnung: Ihre Herz-Kreislauf-Apotheke – „Interpretation von Werten“	19.07.2021–18.07.2022	
Aufzeichnung: Ihre Herz-Kreislauf-Apotheke – „Risikofaktoren & Grundlagen“	19.07.2021–18.07.2022	
Der OneTouch® Diabetes Dialog – Folge 1: Mit OneTouch® den Blutzucker im Griff	05.08.2021–04.08.2022	51
Der OneTouch® Diabetes Dialog – Folge 2: Die ideale Kombination	20.05.2021–19.05.2022	51
Online-Training: Anwendungsspektrum von Ginkgo biloba	15.11.2021–14.11.2022	62
Das 1x1 der Importe	01.12.2021–30.11.2022	104
Social Media – Business-Profil	01.01.2022–31.12.2022	95
Social Media – Content managen	01.01.2022–31.12.2022	96
Google My Business Profil erstellen und pflegen	01.01.2022–31.12.2022	93
Google My Business Analyse & Optimierung	01.01.2022–31.12.2022	93
Online-Training: Die REGENA-Therapie	01.07.2022–30.06.2023	36

PRÄSENZTERMINE 2022

Berlin	Datum	Uhrzeit	Seite
Therapie mit System.....	29.03.2022.....	19:30–21:30	62
Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen	19.05.2022.....	19:30–21:30	56
Haben Nahrungsergänzungsmittel eine Berechtigung als adjuvante Therapiemöglichkeit?.....	13.10.2022.....	19:30–21:30	60
Therapie mit System.....	10.11.2022.....	19:30–21:30	62

Dresden	Datum	Uhrzeit	Seite
Immunstark sein und bleiben	08.03.2022.....	19:00–21:00	52
Medizinische Kompressionstherapie	15.03.2022.....	09:00–18:00.....	44
Therapie mit System.....	05.04.2022.....	19:00–21:00	62
Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen	14.06.2022.....	19:00–21:00	56
Auffrischkurs zur angewandten Kompressionstherapie.....	01.09.2022.....	14:00–18:00.....	45
Omega-3-Fettsäuren	11.10.2022.....	19:00–21:00	61
Therapie mit System.....	23.11.2022.....	19:00–21:00	62

Meerane*	Datum	Uhrzeit	Seite
Immunstark sein und bleiben	09.03.2022.....	19:00–21:00	52
Medizinische Kompressionstherapie	23.03.2022.....	09:00–18:00.....	44
Therapie mit System.....	06.04.2022.....	19:00–21:00	62
Akute Wunden fachgerecht beraten	04.05.2022.....	19:00–21:00	76
Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen	15.06.2022.....	19:00–21:00	56
Haben Nahrungsergänzungsmittel eine Berechtigung als adjuvante Therapiemöglichkeit?.....	07.09.2022.....	19:00–21:00	60
Omega-3-Fettsäuren	05.10.2022.....	19:00–21:00	61

* Seminarbetreuung durch Niederlassung Dresden

Duisburg	Datum	Uhrzeit	Seite
Medizinprodukteberater.....	10.03.2022.....	10:00–17:00.....	106
Therapie mit System.....	28.04.2022.....	19:30–21:30	62
Wundversorgung und Wundheilung	05.05.2022.....	19:30–21:30	74
Omega-3-Fettsäuren	14.06.2022.....	19:30–21:30	61
Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen	20.10.2022.....	19:30–21:30	56
Therapie mit System.....	24.11.2022.....	19:30–21:30	62

PRÄSENZTERMINE 2022

Hamburg	Datum	Uhrzeit	Seite
Therapie mit System.....	05.05.2022.....	19:30–21:30	62
Basisseminar: Medizinische Kompressionsstrümpfe	08.09.2022.....	09:00–18:00.....	46
Omega-3-Fettsäuren	22.09.2022.....	19:30–21:30	61
Kassel	Datum	Uhrzeit	Seite
Therapie mit System.....	22.02.2022.....	19:30–21:30	62
Auffrischkurs zur angewandten Kompressionstherapie.....	04.05.2022.....	14:00–18:00.....	45
Akute Wunden fachgerecht beraten	13.09.2022.....	19:30–21:30	76
Therapie mit System.....	08.11.2022.....	19:30–21:30	62
Landshut	Datum	Uhrzeit	Seite
Basisseminar: Medizinische Kompressionsstrümpfe	16.03.2022.....	09:00–18:00.....	46
Auffrischkurs zur angewandten Kompressionstherapie.....	05.04.2022.....	14:00–18:00.....	45
Medizinische Kompressionstherapie.....	06.04.2022.....	09:00–18:00.....	44
Therapie mit System.....	07.07.2022.....	19:30–21:30	62
Intensivschulung zur angewandten Kompressionstherapie	06.10.2022.....	09:00–17:00.....	44
Magdeburg	Datum	Uhrzeit	Seite
Therapie mit System.....	03.03.2022.....	19:00–21:00	62
Akute Wunden fachgerecht beraten	07.04.2022.....	19:00–21:00	76
Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen	31.05.2022.....	19:00–21:00	56
Omega-3-Fettsäuren	08.09.2022.....	19:00–21:00	61
Therapie mit System.....	16.11.2022.....	19:00–21:00	62
Petersberg (bei Halle)	Datum	Uhrzeit	Seite
Therapie mit System.....	01.03.2022.....	19:00–21:00	62
Omega-3-Fettsäuren	31.03.2022.....	19:00–21:00	61
Zentrum des Wohlbefindens – Unser Darm in Balance dank moderner Probiotika	12.05.2022.....	19:00–21:00	55
Immunstark sein und bleiben	14.06.2022.....	19:00–21:00	52
Medizinische Kompressionstherapie	22.06.2022.....	09:00–18:00.....	44
Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen	15.09.2022.....	19:00–21:00	56
Akute Wunden fachgerecht beraten	13.10.2022.....	19:00–21:00	76
Therapie mit System.....	29.11.2022.....	19:00–21:00	62
Porta Westfalica	Datum	Uhrzeit	Seite
Therapie mit System.....	23.02.2022.....	19:30–21:30	62
Immunstark sein und bleiben	16.03.2022.....	19:30–21:30	52
Auffrischkurs zur angewandten Kompressionstherapie.....	27.04.2022.....	14:00–18:00.....	45
Omega-3-Fettsäuren	03.05.2022.....	19:30–21:30	61
Medizinprodukteberater.....	15.06.2022.....	10:00–17:00.....	106
Akute Wunden fachgerecht beraten	30.06.2022.....	19:30–21:30	76
Medizinische Kompressionstherapie	07.09.2022.....	09:00–18:00.....	44
Wundversorgung und Wundheilung	29.09.2022.....	19:30–21:30	74

PRÄSENZTERMINE 2022

Rostock	Datum	Uhrzeit	Seite
Haben Nahrungsergänzungsmittel eine Berechtigung als adjuvante Therapiemöglichkeit?.....	29.03.2022.....	19:00–21:00.....	60
Omega-3-Fettsäuren.....	17.05.2022.....	19:00–21:00.....	61
Medizinische Kompressionstherapie.....	15.06.2022.....	09:00–18:00.....	44
Therapie mit System.....	29.09.2022.....	19:00–21:00.....	62
Immunstark sein und bleiben.....	04.10.2022.....	19:00–21:00.....	52
Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen.....	08.11.2022.....	19:00–21:00.....	56

Neubrandenburg*	Datum	Uhrzeit	Seite
Immunstark sein und bleiben.....	26.04.2022.....	19:00–21:00.....	52
Therapie mit System.....	07.09.2022.....	19:00–21:00.....	62

*Seminarbetreuung durch Niederlassung Rostock

Schwerin*	Datum	Uhrzeit	Seite
Wundversorgung und Wundheilung.....	31.03.2022.....	19:00–21:00.....	74
Therapie mit System.....	19.05.2022.....	19:00–21:00.....	62
Omega-3-Fettsäuren.....	20.09.2022.....	19:00–21:00.....	61
Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen.....	25.10.2022.....	19:00–21:00.....	56
Immunstark sein und bleiben.....	10.11.2022.....	19:00–21:00.....	52

*Seminarbetreuung durch Niederlassung Rostock

Troisdorf (bei Bonn)	Datum	Uhrzeit	Seite
Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen.....	15.03.2022.....	19:30–21:30.....	56
Schleimhaut-Immunsystem: Die erste Barriere stärken!.....	28.04.2022.....	19:30–21:30.....	54
Omega-3-Fettsäuren.....	12.05.2022.....	19:30–21:30.....	61
Raucherentwöhnung mit der Nikotinersatztherapie.....	02.06.2022.....	19:30–21:30.....	66
Therapie mit System.....	14.06.2022.....	19:30–21:30.....	62
Immunstark sein und bleiben.....	14.09.2022.....	19:30–21:30.....	52
Medizinprodukteberater.....	26.09.2022.....	10:00–17:00.....	106
Akute Wunden fachgerecht beraten.....	25.10.2022.....	19:30–21:30.....	76
Therapie mit System.....	15.11.2022.....	19:30–21:30.....	62

Unna	Datum	Uhrzeit	Seite
Therapie mit System.....	15.03.2022.....	19:30–21:30.....	62
Wundversorgung und Wundheilung.....	28.04.2022.....	19:30–21:30.....	74
Medizinische Kompressionstherapie.....	11.05.2022.....	09:00–18:00.....	44
Immunstark sein und bleiben.....	09.06.2022.....	19:30–21:30.....	52
Akute Wunden fachgerecht beraten.....	08.09.2022.....	19:30–21:30.....	76
Haben Nahrungsergänzungsmittel eine Berechtigung als adjuvante Therapiemöglichkeit?.....	15.09.2022.....	19:30–21:30.....	60
Auffrischkurs zur angewandten Kompressionstherapie.....	19.10.2022.....	14:00–18:00.....	45
Therapie mit System.....	25.10.2022.....	19:30–21:30.....	62
Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen.....	03.11.2022.....	19:30–21:30.....	56

Weiterstadt	Datum	Uhrzeit	Seite
Auffrischkurs zur angewandten Kompressionstherapie.....	14.03.2022.....	14:00–18:00.....	45
Medizinische Kompressionstherapie.....	15.03.2022.....	09:00–18:00.....	44
Therapie mit System.....	22.03.2022.....	19:30–21:30.....	62
Immunstark sein und bleiben.....	21.04.2022.....	19:30–21:30.....	52
Ohne Reizdarmbeschwerden – Das Leben genießen.....	17.05.2022.....	19:30–21:30.....	55
Akute Wunden fachgerecht beraten.....	19.07.2022.....	19:30–21:30.....	76
Omega-3-Fettsäuren.....	27.09.2022.....	19:30–21:30.....	61
Wundversorgung und Wundheilung.....	06.10.2022.....	19:30–21:30.....	74
Raucherentwöhnung mit der Nikotinersatztherapie.....	03.11.2022.....	19:30–21:30.....	66
Therapie mit System.....	22.11.2022.....	19:30–21:30.....	62

TIPPS & INFORMATIONEN



Jetzt noch schneller zu neuem Wissen!

Registrieren Sie sich und
buchen Sie alle Seminare unter
www.gehe-akademie.de

Seite 16 ff.

Besuchen Sie uns
auch auf Instagram
unter **@gehe.akademie**



Instagram

Seite 98

Vier Fortbildungs- formate

Für jeden Lerntyp
etwas dabei!

Seite 24 ff.

Fortbildung ist Vertrauenssache

Als motivierte Apothekenmitarbeiter/-innen 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 AKADEMIE sind Sie auf der sicheren Seite. Denn wir sind mit über 30 Jahren Erfahrung und jährlich mehr als 25.000 Seminarteilnahmen einer der führenden Anbieter für Apothekenfortbildung in Deutschland.

Mit Fortbildung in die Zukunft!

www.gehe-akademie.de

Die Website der AKADEMIE

- ✓ Bequeme Online-Buchung
- ✓ Attraktive Fortbildungsformate
- ✓ Alle Informationen an einem Ort

Seminarangebot

Mit den Seminarinhalten der GEHE AKADEMIE vermitteln wir Ihnen Wissen zu fachlichen, persönlichen und betriebswirtschaftlichen Themen, praxisnah und mit einem guten Gespür für die relevanten Themen der Z



Beratungs- & Produktkompetenz

IMMER GUT BERATEN.

Wir unterstützen Sie bei der individuellen, zielgerichteten und bedürfnisorientierten Kundenberatung.

Weiter



Zukunft Apotheke

DIGITALISIERUNG

Unser Anspruch ist es, Sie optimal auf die aktuellen und künftigen Herausforderungen vorzubereiten.

Weiter



Schlüsselkompetenzen

WISSEN, WORAUF ES IM APOTHEKENAN- ANKOMMT

Wir helfen Ihnen dabei, den Apothekenalltag professionell zu managen.

Weiter

Jetzt alle
TERMINE
online einsehen
und buchen unter:
www.gehe-akademie.de

Profitieren Sie von diesen Vorteilen:

- ✓ Unsere Plattform bietet ein modernes Webdesign sowie einen **digitalen, einfachen und serviceorientierten Zugang** zum Fortbildungsangebot der AKADEMIE.
- ✓ Finden Sie Seminare zu Ihren Wunschthemen schnell und einfach über unsere **vielfältigen Suchfunktionen**.
- ✓ Entdecken Sie die **unterschiedlichen Fortbildungsformate**. Klicken Sie sich durch unser interessantes Seminarangebot und buchen Sie direkt online.
- ✓ Profitieren Sie von Ihrem **persönlichen Login-Bereich**, unter anderem mit Ihrer **Seminarhistorie und einer Downloadfunktion** für Ihre Zertifikate.
- ✓ Erfahren Sie mehr über die AKADEMIE und treten Sie mit uns in **Kontakt**.
- ✓ Abonnieren Sie unseren **kostenlosen Newsletter** unter www.gehe-akademie.de. So erhalten Sie stets aktuelle Informationen rund um die Angebote und News der AKADEMIE.

**KLICKEN
SIE SICH REIN!**



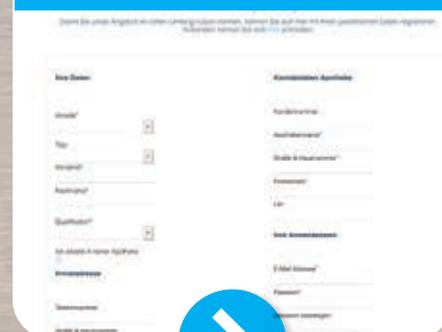
Registrieren Sie sich noch heute auf www.gehe-akademie.de und stellen Sie sich Ihr individuelles Lernangebot zusammen!

So einfach geht's ...

1 In der Menüleiste „Teilnehmer Login“ anklicken



2 Registrieren Sie sich als neuer User



Die **AKADEMIE** Website ist online! **www.gehe-akademie.de**

Hier finden Sie:

- ✓ **Alle aktuellen Termine**
- ✓ **Alle Seminarformate auf einer Website**
- ✓ **Alle Informationen für die gesund leben Beauftragte (gela)**
- ✓ **Aktuelle Gewinnspiele**
- ✓ **Und viele weitere Informationen**

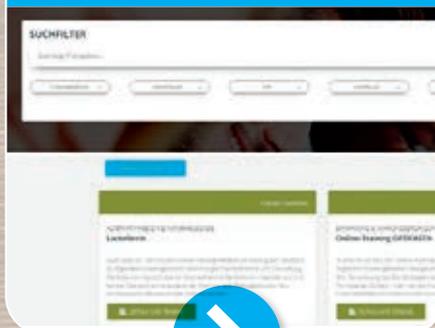
3

Bestätigen Sie Ihre
Registrierung über
den **per E-Mail**
zugesendeten Link



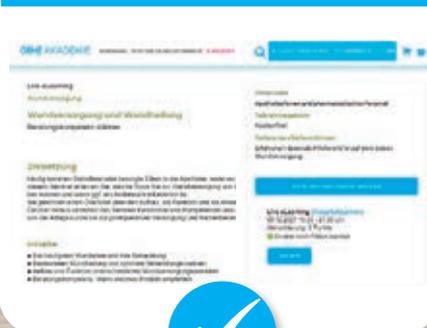
4

Stellen Sie sich Ihr
individuelles Lern-
angebot zusammen



5

Seminar auswählen,
dem **Warenkorb**
hinzufügen und
Anmeldung absenden



AKADEMIE

Wissen.

Für souveräne Beratung.

GEHE AKADEMIE SEMINARE FORTBILDUNGSFORMATE E-REZEPT GELA ALPHEDA BIPPER ÜBER UNS KONTAKT

Suche:

Wissen. Worauf es ankommt.

Wir bieten Ihnen kompaktes Apothekenwissen und machen Sie gemeinsam mit unseren Partnern fit für den Apothekenalltag und die Zukunft. Über 600 Veranstaltungen, 120 Themen in vier Lernformaten sorgen dafür, dass Fortbildung mit uns Spaß macht. Viel Erfolg.

[Mehr über die GEHE AKADEMIE](#) [Jetzt Newsletter bestellen](#)

Präsenzveranstaltungen 2022

Für 2022 haben wir eine Reihe von spannenden Seminaren als Präsenzveranstaltungen in unseren Niederlassungen und Hotelstandorten geplant. Tschauen Sie gleich rein und sichern Sie sich Ihren Platz. Dabei haben wir selbstverständlich Ihre Gesundheit im Blick und führen zur Sicherheit aller Beteiligten unsere Seminare unter den jeweils gültigen Coronaregeln durch.

[Zurück zu Live-eLearnings](#) [Mehr erfahren](#)

Wann kommt das E-Rezept?
Hallo E-Rezept!
E-Rezept?
Medikamente



Präsenzseminare



Live-eLearnings



Online-Trainings



Teamtrainings &
Coachings

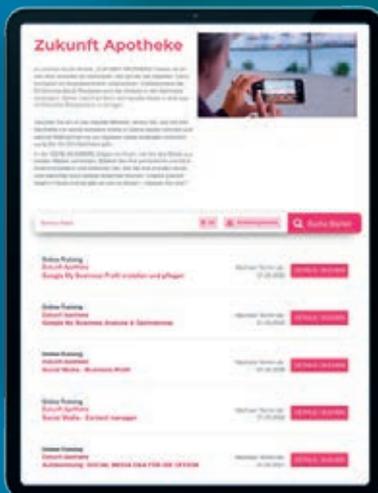
Hochwertiges Wissen für die Offizin.

Für alle Apotheken in Deutschland bieten wir fundiertes Wissen für souveräne Beratung. Neben Schulungen, durch die Sie Ihre Produkt- und Beratungskompetenz in unterschiedlichen Indikationsgebieten optimieren können, finden Sie bei uns auch Themen, die den Markt heute und morgen bewegen. Besuchen Sie unsere Website, entdecken Sie unser breites Schulungsangebot und probieren Sie unsere unterschiedlichen Fortbildungsformate aus. Melden Sie sich jetzt an und finden Sie viele nützliche Informationen für sich und Ihre Apotheke an einem Ort.

www.gehe-akademie.de



Scan' mich



Spannende Seminarrubriken.

- ✓ Beratungs- und Produktkompetenz
- ✓ Zukunft Apotheke
- ✓ Schlüsselkompetenzen
- ✓ gesund leben & Alphega

Aktuelle Themen.

Unsere vier Seminarrubriken umfassen die relevanten Themen für Ihre Apotheke. Wir unterstützen Ihren Beruf und Alltag mit Seminaren zu Indikationen wie Schmerz, aber auch durch innovative Themen wie Google My Business für die Apotheke. Wussten Sie schon, dass wir alle Seminare zur Akkreditierung einreichen und Sie Ihr Zertifikat nach der Schulung im Login-Bereich herunterladen können?

Immer aktuell.



Wissen. Effizient dosiert.

Neben den Seminaren beleuchten und bündeln wir Wissenswertes zu relevanten Themen der Branche an einem Ort. Informieren Sie sich zum E-Rezept oder zum Thema Impfen in der Apotheke. Wir bieten Ihnen: kompaktes Wissen, Neues aus den Verlagen, Downloads, die Sie operativ unterstützen. Finden Sie auch nützliche Informationen zu den Inhalten für Kooperationsinteressierte und -teilnehmer von gesund leben & Alphega.



FORTBILDUNGSFORMATE



PRÄSENZSEMINAR PERSÖNLICH FÜR SIE VOR ORT.



Merkmale.

Die Seminare der AKADEMIE finden größtenteils in den regionalen Niederlassungen statt, zum Teil jedoch auch in Partnerhotels vor Ort. Dabei können Sie mit allen Sinnen und im Austausch mit Kolleg/-innen 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 16 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 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/-in

Ort: bundesweit vertreten (Niederlassungen, Partnerhotels)

Teilnehmer: Apothekenmitarbeiter/-innen aus dem regionalen Umfeld

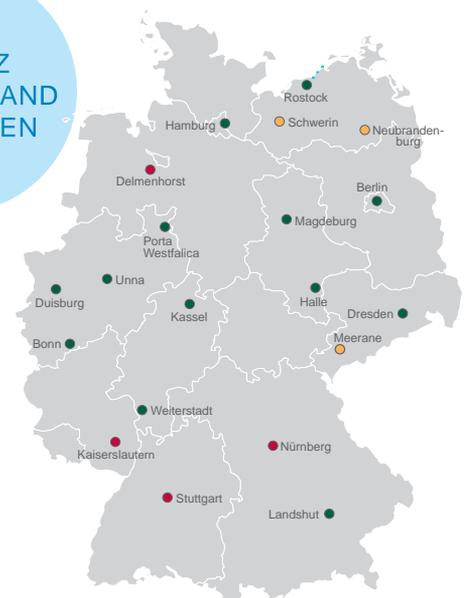
Termine: wie auf www.gehe-akademie.de ausgeschrieben

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-akademie.de

IN GANZ
DEUTSCHLAND
VERTRETEN



LIVE-
eLEARNING
auch mobil
optimiert



LIVE-eLEARNING

WISSENSDIALOG IM NETZ.



Merkmale.

Unsere Live-eLearning-Seminare sind ortsunabhängige Fortbildungen, bei denen Sie sich mit dem Referenten oder der Referentin und anderen Teilnehmenden 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 oder der Referentin und von den Fragen der anderen Seminarteilnehmer/-innen. Machen Sie sich Notizen im Seminarskript, das Sie in der Regel als PDF-Download einige Tage vor dem jeweiligen Seminartermin per E-Mail erhalten.

So melden Sie sich an.

Bis zu 80 Einzelpersonen oder Apothekenteams können jeweils an einem Live-eLearning-Seminar teilnehmen. Wir empfehlen, sich frühzeitig über www.gehe-akademie.de anzumelden, damit Sie auf jeden Fall einen Platz im entsprechenden Seminar erhalten. Eine Teilnahme mit mehreren Personen von einem PC aus ist möglich, jede/-r Teilnehmer/-in erhält ein Zertifikat. Bei kostenpflichtigen Seminaren wird nur einmal pro Zugang die volle Seminargebühr erhoben. „Mithörende“ zahlen lediglich 5 EUR zzgl. MwSt.

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

Steckbrief Live-eLearning.

Fortbildung: mit Referent/-in, synchron

Ort: Internet, im virtuellen Seminarraum

Teilnehmer: Apothekenmitarbeiter/-innen aus ganz Deutschland

Teilnahme: allein oder im Team – Mithörende sind willkommen

Termine: wie auf www.gehe-akademie.de ausgeschrieben

Fortbildungspunkte: bis zu 1 Punkt je 45 Minuten Veranstaltungsdauer

Infos, Termine, Anmeldung: www.gehe-akademie.de

TIPP

Frühzeitig anmelden lohnt sich!

Melden Sie sich frühzeitig zu unseren Live-eLearning-Seminaren an, denn auch hier sind viele Themen schnell ausgebucht. Eine Anmeldung am Seminartag ist aus organisatorischen Gründen leider nicht möglich.

FORTBILDUNGSFORMATE



ONLINE-TRAINING KLICKEN SIE SICH SCHLAU.

Merkmale.

Das Online-Training der AKADEMIE bietet in zahlreichen Wissensgebieten Kurse an, die in der Regel jeweils aus mehreren kompakten, vertonten Lernmodulen von bis zu 15 Minuten Dauer bestehen. Bei vielen unserer Online-Trainings können Sie sich mit der Absolvierung eines Online-Tests wertvolle Fortbildungspunkte sichern.

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 melden Sie sich an.

Sowohl Ihre Registrierung als auch die Teilnahme an den Online-Trainings ist für Sie kostenfrei. Zur Anmeldung gehen Sie zunächst auf www.gehe-akademie.de. Von dort aus können Sie sich einmalig mit Ihrer persönlichen E-Mail-Adresse registrieren und sofort die Online-Trainings Ihrer Wahl absolvieren. Als Abonnent/-in unserer AKADEMIEnews erfahren Sie es außerdem als Erste/-r, sobald es Neuigkeiten auf der Online-Trainings-Plattform gibt, denn auch unterjährig erweitern wir ständig unser Kursangebot bei den Online-Trainings.

Steckbrief Online-Training.

Fortbildung: ohne Referent/-in, 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: www.gehe-akademie.de

Infos, Termine, Anmeldung: www.gehe-akademie.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 Kolleg/-innen 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.

Via www.gehe-akademie.de bzw. 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 anerkennbar

Internetadresse: www.gehe-akademie.de

TIPP

Rechtzeitiges Planen zahlt sich aus

Planen Sie Ihre Teamtrainings rechtzeitig und realisieren Sie Ihren Wunschtermin (siehe Seite 72).

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“). GEHE AKADEMIE ist berechtigt, diese Vereinbarung an die Alliance Healthcare Deutschland GmbH in 60486 Frankfurt zu übertragen. Sie kann diese Vereinbarung aber auch an andere verbundene Unternehmen i.S.d. §§ 15 ff AktG übertragen, sofern diese eine vergleichbare Bonität wie GEHE AKADEMIE haben.

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 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 Anmeldeeingangs.

Soweit nicht anders ausgeschrieben, gilt pro Teilnehmer/-in jeweils die im Katalog genannte Teilnahmegebühr zzgl. der jeweils gültigen gesetzlichen Umsatzsteuer. Im Preis inbegriffen sind Aufwendungen für die Referentin/den Referenten, Arbeitsmaterial und ein Imbiss vor bzw. während der Veranstaltung. Mitarbeitende 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 eine Referentin/ein Referent bei einer Veranstaltung verhindert sein, so kann die GEHE AKADEMIE stattdessen eine andere qualifizierte Referentin oder einen anderen qualifizierten Referenten beauftragen. Die GEHE AKADEMIE behält sich das Recht vor, Veranstaltungen mit weniger als fünfzehn Teilnehmenden 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 80 Apotheken bzw. Einzelpersonen begrenzt. Die Anzahl der Mithörenden an einem PC ist unbegrenzt.

Die im Katalog ausgeschriebene Teilnahmegebühr gilt pro Person mit eigenem Zugangslink. Mithörende am selben PC zahlen lediglich eine reduzierte Teilnahmegebühr von 5 EUR zzgl. der jeweils gültigen gesetzlichen Umsatzsteuer für Seminarteilnahme und Zertifikat, das ihnen per E-Mail zugeschickt wird. Eine Anmeldung von Mithörenden im Vorfeld ist nicht notwendig; diese teilen Sie uns im Nachgang zum Seminar per E-Mail mit.

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. Eine Installation weiterer Software ist nicht notwendig, die Seminare laufen in Ihrem normalen Internetbrowser.

Teamtraining & Coaching

Pro Teamtraining gilt die im Akademiekatalog beim Thema ausgeschriebene 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 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 Teilnahmegebühr erfolgt nach der Veranstaltung mit der Sammelrechnung an die Apotheke.

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 alle Interessierten zunächst einmal auf der Website der GEHE AKADEMIE mit einer persönlichen E-Mail-Adresse registrieren. Dies ist kostenfrei. Das persönliche Kennwort können alle Teilnehmenden frei wählen.

Nach dem Login mit E-Mail-Adresse und Kennwort steht den Teilnehmenden jedes öffentliche Online-Training nach Buchung frei zur Verfügung. Ein Online-Training besteht meist aus vertonten Lernmodulen von insgesamt circa 45 Minuten Dauer und einem abschließenden Online-Test. Nach erfolgreichem Absolvieren des Tests (bei ≥ 70 Prozent richtigen Antworten) können Sie sich in Ihrem Account ein Teilnahmezertifikat herunterladen. 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 Teilnehmenden 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 Referierenden/Produzierenden 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 Teilnehmenden 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-akademie.de oder GEHE POINT, oder den firmeninternen und externen Print-/Offline-Medien: 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“ („KunstUrhG“) vorliegt, die nicht widerrufbare Einwilligung gemäß § 22 KunstUrhG, 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 KunstUrhG 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. Daneben werden Ihre Daten im Rahmen eines berechtigten Interesses genutzt. 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. Näheres zum Datenschutz finden Sie auch unter <https://www.gehe-akademie.de/Pages/Datenschutzhinweise>. 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.

 87	 52	 60
 74	 66, 68	 90
 44–46	 104	 38
 40, 48	 62	 57–60
 46, 47	 86	 62, 70
 86, 87	 39	 36, 37
 61	 54, 70	 54, 55
 76	 91	 43
 56	 56	 71
 88	 51	 35
 65, 77	 106	 42

* Sponsoren

A woman with brown hair in a bun, wearing glasses and a white lab coat, is smiling and looking to the right. She is holding a blue box. A callout bubble with a green border points to the box. The background is a blurred laboratory or pharmacy setting.

Autoimmun-
erkrankungen I

Seite 60

BERATUNGS- & PRODUKTKOMPETENZ

Zentrum des Wohlbefindens

Unser Darm in Balance
dank moderner Probiotika

Seite 55

Biosimilars

Neue Wege
in der Medizin

Seite 35

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 verschreibungspflichtige Medikamente 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

Nebenwirkungen erkennen und vermeiden



Zielsetzung

Unter einer Nebenwirkung (Synonym: unerwünschte Arzneimittelwirkung UAW) versteht man eine schädliche und unbeabsichtigte Reaktion auf ein Arzneimittel. In einer prospektiven Studie aus England wurden 6,5 % der Krankenhauseinweisungen auf eine UAW zurückgeführt, viele davon wären vermeidbar gewesen. In diesem Webinar wird auf die Häufigkeit und die Bedeutung von UAW eingegangen, es werden Meldesysteme zur Pharmakovigilanz vorgestellt, häufig betroffene Arzneistoffe und -gruppen vorgestellt und anhand von Fallbeispielen Lösungsstrategien entwickelt, um Nebenwirkungen zu erkennen oder zu vermeiden. Auf die Kommunikation mit dem Patienten über mögliche Nebenwirkungen wird eingegangen.

Inhalte

- Bedeutung und häufige Ursachen von Nebenwirkungen
- Typische Nebenwirkungen und Verordnungskaskaden erkennen
- Typische Nebenwirkungen und Nebenwirkungssyndrome bei älteren Patienten mit Polypharmazie erkennen
- Kausalitätssystem der WHO anwenden können
- Erfolgreiche Kommunikation mit dem Patienten und dem verordnenden Arzt über das Auftreten möglicher Nebenwirkungen und wie diese vermieden werden können

Referentin

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

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Laborwerte für die Apothekenpraxis



Zielsetzung

Laborwerte sind für die Diagnose und Therapie von Erkrankungen wichtige Parameter. Sie können im Rahmen der pharmazeutischen Beratung und des Medikationsmanagements gezielt eingesetzt werden und sind ein wichtiges Hilfsmittel zum Therapiemonitoring (z. B. bei UAW und Interaktionen), zur Beurteilung des Therapieerfolgs sowie zur individuellen Dosisanpassung.

In diesem Live-eLearning-Seminar wird die Bedeutung von Laborparametern und deren richtige Interpretation in der Apotheke anhand von Anwendungsbeispielen erläutert.

Inhalte

- Was sind die typischen Parameter für z. B. Elektrolyt- oder Fettstoffwechselstörungen, Nieren- und Lebererkrankungen oder Diabetes?
- Was versteht man unter einer eingeschränkten Nierenfunktion, wie wird diese bestimmt und wie werden Dosierungen an die Nierenfunktion angepasst?
- Welche Parameter gehören zu einem kleinen oder großen Blutbild?
- Wie gefährlich ist eine Agranulocytose?

Referentin

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

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Interaktionen aus der Praxis



Zielsetzung

Bei der Einnahme mehrerer Arzneimittel kann es zu Wechselwirkungen kommen, da kann es schon mal unübersichtlich werden. Eine umfassende Beratung setzt voraus, dass wir die grundlegenden Mechanismen, die dahinterstecken, verstehen und die Relevanz einschätzen können. Anhand von Fallbeispielen aus der Apothekenpraxis erkennen wir die Hintergründe und Zusammenhänge.

Inhalte

- Störfaktoren im LADME-Modell
- Interaktionen durch QT-Zeitverlängerung, CYP-Inhibition und -Induktion, p-Glykoprotein, pH-Wert-Änderung und Beeinflussung der Nierenausscheidung
- Von der Theorie in die Praxis: Wie sage ich es dem Kunden und Arzt?

Referentin

Uta Simonsen, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.



Biosimilars – Neue Wege in der Medizin



Zielsetzung

In den vergangenen Jahren sind nach Patentablauf der Originatoren verstärkt Biosimilars auf den Markt gekommen. Es handelt sich hier nicht um klassische Generika, da es sich bei Biosimilars um komplexere Moleküle handelt, deren Entwicklung, Zulassung und Produktion einen wesentlich höheren Aufwand erfordert. In diesem Vortrag werden die Definition, die Similarität zu den Originatoren und wesentliche Begriffe vorgestellt. Gibt es Unterschiede bei den Biosimilars? Außerdem wird auf den Stellenwert der Biosimilars bei den Zulassungsbehörden und im Gesundheitswesen sowie die Potentiale für das deutsche Gesundheitssystem eingegangen.

Inhalte

- Biosimilars
- Biologika
- Rheumatoide Arthritis
- Ankylosierende Spondylitis
- Psoriasis-Arthritis
- Psoriasis
- Hidradenitis suppurativa (Acne inversa)
- Morbus Crohn
- Colitis ulcerosa

Referent

Karl-Thilo Ganz, Dipl.-Chemiker ist seit über 25 Jahren in der pharmazeutischen Industrie tätig und hat Kenntnisse in kommerziellen wie auch in medizinisch-wissenschaftlichen Bereichen. Seit 2019 arbeitet er als Medical Science Liaison Manager Biosimilars bei Mylan Germany (a Viatrix company).

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Online-Training: Die REGENA-Therapie

Fallbeispiele für den Apothekenalltag



Zielsetzung

Krankheiten von der Ursache her behandeln und ausheilen anstelle von Symptombehandlung war der große Anspruch von Günter C. Stahlkopf, als er vor bald 60 Jahren die REGENA-Therapie mit den REGENAPLEXEN entwickelte.

In diesem Online-Training werden die Grundlagen, die Behandlungsstrategie, die Grundregulation und der spezifische Denkansatz dieser Regenerations-Therapie modulartig inkl. Lernfragen aufgezeigt. Spezifisch für die Beratung am HV lernen Sie anhand von Fallbeispielen aus dem Apothekenalltag, die spezifischen Arzneimittel sinnvoll zu kombinieren.

Inhalte

- Einführung in die REGENA-Therapie und ihren ursächlichen biologischen Behandlungsansatz
- Die REGENA-Strategie: Öffnen – Reinigen – Regenerieren
- Die Methodik von der Anamnese zur richtigen Verordnung
- Pro Modul einzelne Lernfragen
- Kursmaterial und Wissenswertes
- REGENAPLEXE in der Apotheke
- Einführung in die REGENA-Therapie mit bewährten REGENA Trios, als Kombination für den Apothekenalltag

Referentin

Christina Sievert, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Die REGENA-Therapie – Vertiefungsseminar: Es geht uns an die Nieren



Zielsetzung

Krankheiten von der Ursache her behandeln und ausheilen anstelle von Symptombehandlung war der große Anspruch von Günter C. Stahlkopf, als er vor bald 60 Jahren die REGENA-Therapie mit den REGENAPLEXEN entwickelte. Seine prägenden Sätze "Krankheit ist ein Heilbestreben des Körpers" und "Die Natur unternimmt nichts, um sich selbst zu schaden" leiteten ihn durch seine langjährige Forschungstätigkeit.

In diesem Vertiefungsseminar werden Grundlagen, die Grundregulation und der spezifische Denkansatz dieser Regenerations-Therapie kurz aufgefrischt. Mittels Fallbeispielen wird die Bedeutung einer guten Nierenfunktion und daraus abgeleitet die Ursachen für viele Erkrankungen aufgeschlüsselt.

Inhalte

- Auffrischung der Grundlagen, der Grundregulation und des spezifischen Denkansatzes dieser Regenerations-Therapie
- Erfolgreiche & bewährte Kombination am HV
- REGENAPLEXE in der Selbstmedikation, Bedeutung der Nieren im Kontext von Nervenerkrankungen und rezidivierenden Erkrankungen: Baukastenprinzip ermöglicht Ihnen individuelle Beratung sowie Kombinationsmöglichkeiten mit klassischen Arzneimitteln
- Kompetente und erfolgreiche Beratung in der Apotheke mit vertiefenden Fallbeispielen aus dem Apothekeralltag (in Anlehnung an das Online-Training-Modul)

Referentin

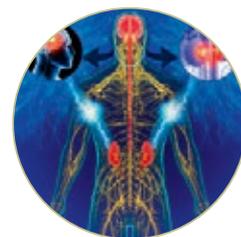
Christina Sievert, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Die REGENA-Therapie: Saisonale REGENA-Kuren für Mensch und Tier



Zielsetzung

Krankheiten von der Ursache her behandeln und ausheilen anstelle von Symptombehandlung war der große Anspruch von Günter C. Stahlkopf, als er vor bald 60 Jahren die REGENA-Therapie mit den REGENAPLEXEN entwickelte. Dies gilt für den Menschen ebenso wie für Tiere.

In diesem Seminar werden die Grundlagen, die Grundregulation und der spezifische Denkansatz dieser Regenerations-Therapie kurz aufgefrischt. Lernen Sie bewährte Kuren und erfolgreiche Anwendungen der REGENA-Therapie für den praktischen HV-Alltag kennen und im Dialog mit Ihren Kunden zu übermitteln.

Inhalte

- Auffrischung der Grundlagen, der Grundregulation und des spezifischen Denkansatzes dieser Regenerations-Therapie
- Einsatzmöglichkeiten im Rahmen der Selbstmedikation für Mensch und Tier
- Saisonale Kuren zur Umsetzung in der Offizin:
 - Entgiftung als Grundlage
 - Der Rotz muss raus (HNO-Erkrankungen)
 - Es juckt mich nicht (Hauterkrankungen und Allergien)
 - Reisekrankheiten
 - Alles ist im Fluss (Herz-Kreislauf, Blut-Lymph)
 - Stressfrei durch dick und dünn (Stress/Nerven)
- Die einfache Handhabung durch das Baukastenprinzip ermöglicht Ihnen die individuelle Beratung und dadurch Kundenbindung

Referentin

Heike Gerull, Apothekerin und Tierheilpraktikerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Apothekengerechte Aromatherapie im Herbst und Winter

Bestselleröle und ihre Wirkung



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 und Gewinnung
- Wichtige Themen und Produkte der Saison:
 - Erkältung, Gesundwohl-Produkte
 - Raumbeduftung
 - Kleine Hausapotheke
 - DIY-Rezepte
- Erfolgreiche Duftaktionen und Duftberatung in der Apotheke

Referentin

Stephanie Größel, Aromaexpertin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



PRIMAVERA®

TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

Der Stellenwert von Mineralien im Ayurveda

Ayurveda – Trendmarkt für Apotheken



Zielsetzung

Mineralien werden im Ayurveda bereits seit Jahrtausenden verwendet, da die Mineralogie in Indien schon sehr früh hoch entwickelt war. Erfahren Sie in diesem Seminar, warum Ayurvedische Nahrungsergänzungsmittel mit Mineralien und Spurenelementen so wichtig sind.

Inhalte

- Es werden natürliche Verarbeitungsschritte vorgestellt, um die Größe der Mineralien zu minimieren, damit der Körper sie optimal aufnehmen kann.
- Warum im Ayurveda verschiedene Parameter und besondere, technische Tests notwendig sind, um sicherzustellen, dass der Herstellungsprozess vollständig und korrekt durchgeführt wird.
- Die wichtigsten Mineralien und Spurenelemente im Ayurveda.

Referentin

Dr. Richa Shrivastava,
Master of Science (Medicinal Plant Sciences) der indischen Gujarat Ayurveda University und Doktorat (Standardization of Medicinal Plants) erteilt durch das Indian Institute of Technology Delhi, forscht seit vielen Jahren auf dem Gebiet ayurvedischer Heilpflanzen und Rezepturen.

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

Seminar in
englischer Sprache –
Übersetzer/-in
wird bereitgestellt.



Triphala, Ashwagandha – mehr als nur ein Trend?

Ayurveda – Trendmarkt für Apotheken



Zielsetzung

Was steckt hinter den Trendprodukten Ashwagandha, Brahmi und Triphala? Das Seminar soll den Teilnehmer/-innen Einblicke in den authentischen Ayurveda geben. Was steckt hinter der jahrtausendealten indischen Heilkunst und warum haben Pflanzen, Kräuter und mehr solch eine signifikante Bedeutung.

Inhalte

- Ashwagandha, Brahmi und Triphala – von der Pflanze zum Nahrungsergänzungsmittel
- Welche Bedeutung haben die Inhaltsstoffe?
- Warum ist Ayurveda heute aktueller denn je?

Referentin

Dr. Richa Shrivastava,
Master of Science (Medicinal Plant Sciences) der indischen Gujarat Ayurveda University und Doktorat (Standardization of Medicinal Plants) erteilt durch das Indian Institute of Technology Delhi, forscht seit vielen Jahren auf dem Gebiet ayurvedischer Heilpflanzen und Rezepturen.

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

Seminar in
englischer Sprache –
Übersetzer/-in
wird bereitgestellt.



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 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 Inhalatoren 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, atemzuggesteuerte Pulverinhalatoren)
- Vor- und Nachteile der vorgestellten Inhalationssysteme
- Schulung zur Handhabung ausgewählter Inhalationssysteme
- Tipps zu Allgemeinmaßnahmen

Referentin

Dr. Ute Koch, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



BERLIN-CHEMIE
MENARINI



REVINTY®

Weil mehr Asthmakontrolle¹
1-fach ist!



1. Mehr Asthmakontrolle vs. Standardtherapie aus ICS bzw. ICS/LABA; Woodcock A et al. Lancet 2017;390:2247-55. Die Real-life-Studie wurde open-label, randomisiert, prospektiv undmultizentrisch durchgeführt.

Revinty Ellipta 92 Mikrogramm/22 Mikrogramm, Einzeldosiertes Pulver zur Inhalation; Revinty Ellipta 184 Mikrogramm/22 Mikrogramm, Einzeldosiertes Pulver zur Inhalation. Wirkstoffe: Fluticasonfuroat/Vilanterol (als Trifenat). **Zusammensetzung:** Jede einzelne Inhalation enthält eine abgegebene Dosis (die aus dem Mundstück abgegebene Dosis) von 92 bzw. 184 µg Fluticasonfuroat und 22 µg Vilanterol (als Trifenat). **Sonst. Bestandt.:** Lactose-Monohydrat, Magnesiumstearat (Ph.Eur.). **Anwendungsgebiete:** Asthma: Regelmäßige Behandlung bei Erwachsenen u. Jugendlichen ab 12 J., bei denen ein Kombinationspräparat (langwirksamer Beta₂-Agonist u. inhalatives Kortikosteroid [ICS]) angezeigt ist: Patienten, die mit ICS u. einer Bedarfsmedikation mit inhalativen

kurzwirksamen Beta₂-Agonisten nicht ausreichend eingestellt sind od. Patienten, die mit ICS und langwirksamen Beta₂-Agonisten bereits ausreichend eingestellt sind. **Zusätzl. bei Revinty Ellipta 92 µg/22 µg:** Symptomatische Behandlung v. Erwachsenen m. chronisch obstruktiver Lungenerkrankung (COPD) mit einem FEV₁ < 70 % des Normwerts (nach Anwendung eines Bronchodilatators), die trotz regelmäßiger bronchodilatatorischer Therapie Exazerbationen i. d. Vorgeschichte aufweisen. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gg. die Wirkstoffe od. einen d. sonst. Bestandteile. **Nebenwirkungen:** *Sehr häufig:* Kopfschmerzen, Nasopharyngitis. *Häufig:* Pneumonie, Infektion d. oberen Atemwege, Bronchitis, Influenza, Candidiasis im Mund- und Rachenraum, Schmerzen im Oropharynx, Sinusitis, Pharyngitis, Rhinitis, Husten, Dysphonie, Bauchschmerzen, Arthralgie, Rückenschmerzen, Frakturen, Muskelkrämpfe, Fieber. *Gelegentlich:* Hyperglykämie, Verschwommenes Sehen, Extrasystolen. *Selten:* Überempfindlichkeitsreak-

tionen (einschließl. Anaphylaxie, Angioödem, Hautausschlag, Urtikaria), Angstzustände, Tremor, Palpitationen, Tachykardie, paradoxer Bronchospasmus. **Warnhinweis:** Enthält Lactose. **Verschreibungspflichtig.** Weitere Einzelheiten enthalten die Fach- und Gebrauchsinformationen, deren aufmerksame Durchsicht empfohlen wird. **Pharmazeutischer Unternehmer:** GlaxoSmithKline (Ireland) Limited, 12 Riverwalk, Citywest Business Campus, Dublin 24, Irland. Örtlicher Vertreter für Deutschland: BERLIN-CHEMIE AG, 12489 Berlin. (Stand 12.18)

Revinty® Ellipta® wurde in Zusammenarbeit mit INNOVIVA entwickelt.



BERLIN-CHEMIE
MENARINI



REVINTY® ELLIPTA®
Fluticasonfuroat/Vilanterol

Augenbeschwerden natürlich lindern

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Mit den Augen nehmen wir ca. 80 % der Sinneseindrücke aus unserer Umgebung wahr. Das Auge muss fortwährend störende Umweltfaktoren abwehren. Auch der Aufenthalt in geheizten oder klimatisierten Räumen sowie langes Arbeiten am Bildschirm können zu Augenbeschwerden führen. In diesem Live-eLearning erfahren Sie mehr über Heilpflanzen, die in der Augenheilkunde eingesetzt werden und wie Sie Ihre Beratungskompetenz zum Thema Augengesundheit erweitern. Sie lernen natürlich wirksame Augenhelfer kennen.

Inhalte

- Augenbeschwerden erkennen und behandeln
- Heilpflanzen und ihre Wirkung für die Augengesundheit
- Beratungskompetenz stärken
- Arzneimittel mit Wirkstoffen aus der Natur
- Beratungsbeispiele aus dem Apothekenalltag

Referentin

Birgit Emde, Apothekerin und Referentin für Anthroposophische Pharmazie (GAPiD), Fachbuchautorin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



WELEDA
Seit  1921

Gesund beginnt im Mund. Krank auch.

Der Zusammenhang von Zahnpflege und Allgemeingesundheit bis ins Alter

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Karies und Parodontitis sind Volkskrankheiten. In Deutschland ist jeder zweite Erwachsene an moderater bis schwerer Parodontitis erkrankt. Das Risiko steigt mit dem Alter und in der zweiten Lebenshälfte kommen weitere Herausforderungen hinzu. Viele sind sich der Gefahr nicht bewusst, denn die Zusammenhänge zwischen Zahn- und Allgemeinerkrankungen sind kaum bekannt. Weil oft Kenntnisse zu Entstehung, Vorbeugung und Therapie fehlen, ergibt sich daraus ein Potential für individuelle Beratung und nützliche Zusatzempfehlungen. Erfahren Sie Grundlegendes über diese Zusammenhänge und überzeugen Sie Ihre Kunden mit passenden Problemlösungen.

Inhalte

- Gingivitis, Parodontose oder Parodontitis, was ist das eigentlich?
- Häufigkeit, Ursachen und Risikofaktoren
- Was hilft wirklich dagegen und warum?
- Assoziierte systemische Allgemeinerkrankungen (Diabetes, Herz-Kreislauf, Atemwege, Osteoporose)
- Mundhygiene im Alter und deren Herausforderungen
- Schwangerschaft, Kinder- und Senioren Zahnpflege
- Pflege bei Kieferorthopädie, Implantaten, Prothesen

Referent/-in

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

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



BANDAGEN & KOMPRESSIIONSTHERAPIE

Medizinische Kompressionstherapie

Modul 1: Basis-Seminar

max.
8
Pkt.



Zielsetzung

Sie erhalten umfassendes Basiswissen zur Kompressionstherapie, um Kunden mit venösen Beinkrankungen 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: Größenbestimmung (Serie, Maßanfertigung) und Anziehtechniken
- Apothekenrechtliche, sozialrechtliche und vertragsrechtliche Grundlagen

Referentinnen

Anerkannte Expertinnen aus dem Hause BELSANA, Bamberg

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal, VenenFachBerater/-innen

Teilnahmegebühr

70,00 EUR zzgl. MwSt.

Ganztags-
seminar

BELSANA
Medizinische Erzeugnisse

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: 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: Repetitorium Anmessen, Besonderheiten beim Anmessen
- Beratungsgespräch: Therapieergänzung, Reklamationsgespräch, Tipps
- Marketing: Leistungsprofil der Apotheke sichtbar machen, Venen-Netzwerk aufbauen
- Diskussion/offene Fragen
- Exkurse zu verschiedenen Themenbereichen (z. B. Schwangerschaft, Reise, Best Ager oder Sport) möglich

Referentinnen

Anerkannte Expertinnen aus dem Hause BELSANA, Bamberg

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal, VenenFachBerater/-innen

Teilnahmegebühr

70,00 EUR zzgl. MwSt.

Ganztags-
seminar

BELSANA
Medizinische Erzeugnisse

TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

Auffrischkurs zur angewandten Kompressionstherapie

Fresh-up-Seminar



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.

Inhalte

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

Referentinnen

Anerkannte Expertinnen aus dem Hause BELSANA, Bamberg

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal, VenenFachBerater/-innen

Teilnahmegebühr

50,00 EUR zzgl. MwSt.



Halbtags-
seminar

BELSANA
Medizinische Erzeugnisse

Medizinische Kompressionsstrümpfe

Für jedes Bein die richtige Kompressionsstrumpfqualität



Zielsetzung

Die Welt der Kompression ist vielseitig. Lernen Sie in diesem Webinar die medizinischen Kompressionsstrümpfe von BELSANA kennen. Gewinnen Sie einen Überblick über die große Bandbreite des Sortiments. Versorgen Sie Ihre Kunden kompetent durch die Auswahl des richtigen Materials.

Inhalte

- Zuordnung der Qualität nach Diagnose und Beinbeschaffenheit
- Überblick über die unterschiedlichen Kompressionsstrumpfqualitäten von BELSANA
- Produkteigenschaften (Materialzusammensetzung, Farbauswahl, Ausführungen, Befestigungen)
- Besonderheiten

Referentinnen

Anerkannte Expertinnen aus dem Hause BELSANA

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal, VenenFachBerater/-innen

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

BELSANA
Medizinische Erzeugnisse

BANDAGEN & KOMPRESSIIONSTHERAPIE

Kompressive Strümpfe

Freiverkäufliche, kompressive Strümpfe von BELSANA in der Apotheke



Zielsetzung

Warum sind kompressive Strümpfe von BELSANA Medizinprodukte? Welche Vorteile ergeben sich durch das Anmessen dieser Strümpfe? Gibt es für jeden Kunden die passende Strumpfqualität? Antworten auf diese und weitere Fragen erhalten Sie in diesem Live-eLearning. Erfahren Sie alles Wissenswerte über das freiverkäufliche Sortiment von BELSANA und lernen Sie die vielfältigen Vorteile für Ihre Apotheke und Ihre Kunden kennen.

Inhalte

- Hintergrundwissen zur MDR
- Vorteile für die Apotheke: Hervorheben der Servicekompetenz, Alleinstellungsmerkmal mit medizinisch wirksamen kompressiven Strümpfen, Abgrenzung zum Discounter, Kundenbindung
- Vorteile für den Endverbraucher: Das qualitativ hochwertige Produkt, exakte Passform und medizinische Wirksamkeit, individuelle ganzheitliche Vor-Ort-Beratung
- Vorstellung des Sortiments (Qualitäten und Ausführungen)
- Anleitung zur Größenermittlung
- Produktzuordnung zu verschiedenen Zielgruppen
- Pflege der kompressiven Strümpfe

Referentinnen

Anerkannte Expertinnen aus dem Hause BELSANA

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal, VenenFachBerater/-innen

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

BELSANA
Medizinische Erzeugnisse

Basisseminar: Medizinische Kompressionsstrümpfe



Zielsetzung

Sie erhalten umfangreiches Basiswissen zur Kompressionstherapie, um Patienten mit venösen Beinerekrankungen professionell beraten zu können. Schwerpunkte des Seminars bilden das richtige Maßnehmen mit Größenbestimmung, Unterscheidung der verschiedenen Gestrickeigenschaften für patientengerechte Versorgung sowie Tipps zur leichten Handhabung mit unterschiedlichen Anziehtechniken.

Hinweis: Gegenseitiges Messen am nackten Bein, wie in der Praxis erforderlich, ist Bestandteil des Seminars. Bitte achten Sie auf entsprechende Kleidung (z. B. Rock oder kurze Sporthose).

Inhalte

- Aktuelle Studienergebnisse
- Praktischer Teil
 - Abmessen mit Größenbestimmung
 - Anziehen von MKS mit Tipps und Tricks
- Medizinische Grundlagen
- Therapie
- Medizinische Kompressionsstrümpfe
 - Druckklassen, Gütezeichen Qualitätsnorm
 - Gestricke/MKS Herstellung
- Versorgungsmöglichkeiten
 - Strumpfvarianten und Zubehör
- Beratung und gesetzliche Grundlagen
- Abschlusstest

Referent/-in

Medizinprodukteberater/-innen
Fa. COMPRESSANA GmbH

Zielgruppe

Apotheker/-innen,
pharmazeutisches Personal
und medizinisches Fachpersonal

Teilnahmegebühr

70,00 EUR zzgl. MwSt.

Ganztags-
seminar



COMPRESSANA

TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

BANDAGEN & KOMPRESSIONSTHERAPIE

Basisseminar: Medizinische Kompressionsstrümpfe – Theorie und Praxis



Zielsetzung

Sie erhalten umfangreiches Basiswissen zur Kompressionstherapie, um Patienten mit venösen Beinerekrankungen professionell beraten zu können. Schwerpunkte des Seminars bilden das richtige Maßnehmen mit Größenbestimmung, Unterscheidung der verschiedenen Gestrückerigenschaften für patientengerechte Versorgung sowie Tipps zur leichten Handhabung mit unterschiedlichen Anziehtechniken.

Hinweis: Der praktische Teil findet nach individueller Terminabsprache direkt in Ihrer Apotheke statt. Gegenseitiges Messen am nackten Bein, wie in der Praxis erforderlich, ist Bestandteil des Seminars. Bitte achten Sie auf entsprechende Kleidung (z. B. Rock oder kurze Sporthose).

Inhalte

Theorie – Live e-Learning (3 Std.)

- Medizinische Grundlagen
- Therapie
 - Behandlungsmöglichkeiten Kompression
- Medizinische Kompressionsstrümpfe
- Versorgungsmöglichkeiten
- Beratung
 - Gesetzliche Grundlagen

Praxis – in Ihrer Apotheke (4 Std.)

- Versorgungsmöglichkeiten
 - Messpunkte, Abmessen mit Größenbestimmung
- Abschlusstest

Referent/-in

Medizinprodukteberater/-innen
COMPRESSANA GmbH

Zielgruppe

Apotheker/-innen,
pharmazeutisches Personal und
medizinisches Fachpersonal

Teilnahmegebühr

70,00 EUR zzgl. MwSt.



Hautpflege und Kompressionstherapie



Zielsetzung

Die Ursachen dafür sind vielfältig. Teilweise sind sie genetisch bedingt oder hervorgerufen durch Krankheiten oder erworben durch berufliche oder klimatische Umstände und Lebensgewohnheiten, wie zu häufiges Waschen und intensives Duschen. Konsequente Hygiene und intensive Hautpflege können hier Abhilfe schaffen und wirken sich positiv auf die Tragebereitschaft der Kompressionsversorgung aus. Machen Sie sich vertraut mit Pflegeprodukten, die speziell auf die Bedürfnisse der Haut und für die Kompressionstherapie entwickelt wurden.

Inhalte

Grundlagen der Hautkunde

- Juckreiz, Venenerkrankungen, Ödeme
- Hauterkrankungen und Verletzungen
- Versorgungsmöglichkeiten
 - Adäquate Kompressionsversorgung
 - zweilagige Ulcus-Kompressionsstrumpfsysteme
 - SoftCompress-Bandagehilfen
- COMPRESSANA Pflegeprodukte
 - Hautregeneration: Akut- und Dauerpflege

Referent/-in

Medizinproduktberater/-innen
COMPRESSANA GmbH

Zielgruppe

Apotheker/-innen,
pharmazeutisches Personal
und medizinisches
Fachpersonal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Wissenswertes zu Insulinen und Pens



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 Ihnen das Seminar 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

Referentin

Dr. Ute Koch, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal



Teilnahmegebühr

Kostenfrei

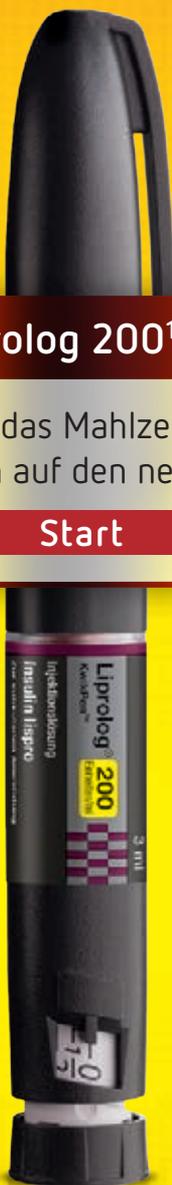


BERLIN-CHEMIE
MENARINI

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

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[®] Mix25/-/Mix50 besteht zu 25% bzw. 50% aus einer Insulin lispro Lösung und zu 75% bzw. 50% aus einer Insulin lispro Protamin Suspension. 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; Liprolog[®] Mix25/-/Mix50 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;



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

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 und mit nicht bekannter Häufigkeit kutane Amyloidose 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: 06.20)



**BERLIN-CHEMIE
MENARINI**

Diabetes



Zielsetzung

Im Fokus stehen die Diabetesdiagnose und die Neubewertung des HbA1c-Wertes, seine Grenzen, Störfaktoren und Altersabhängigkeit. Neben Metformin gibt es neuere Substanzgruppen wie die DPP-4-Hemmer, SGLT-2-Hemmer und GLP-1-Rezeptoragonisten. Die Wirkstoffauswahl erfolgt aufgrund ihrer klinisch relevanten Endpunkte.

Auch bei den Insulinen hat sich einiges getan, ultrafast und ultralang wirksame erweitern das Repertoire. Und zur Behandlung der gefürchteten Hypoglykämie gibt es neben dem Spritzen von Glukagon auch die Möglichkeit der nasalen Anwendung. Mit diesem Update Diabetes verstehen und sich einen aktuellen Überblick verschaffen.

Inhalte

- Diabetes und seine Folgen für den Stoffwechsel
- Diabetesdiagnose und Neubewertung des HbA1c-Wertes
- Wirkprinzip Metformin, DPP-4-Hemmer, SGLT-2-Hemmer, GLP-1-Agonisten
- Auswahl der Wirkstoffe bezogen auf klinisch relevante Endpunkte
- Neue Insuline: Da hat sich was getan!
- Therapieoptionen der Hypoglykämie – Glukagon spritzen oder nasal resorbieren

Referentin

Uta Simonsen, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal



Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

DIABETES

Der OneTouch® Diabetes Dialog – Folge 1: Mit OneTouch® den Blutzucker im Griff

Erleben Sie, wie eine PTA ihre bewährten Erfolgsgeheimnisse weitergibt



Zielsetzung

In diesem Online-Training bekommen Sie wertvolle Tipps einer Kollegin aus der Praxis, so zum Beispiel, wie Sie eine insulinpflichtige Kundin mit hohen Blutzuckerwerten kompetent und einfach beraten. Sie lernen auch, wie Sie durch gezielte Fragestellungen Kunden von den Vorteilen des OneTouch Ultra Plus Reflect™ Messgeräts überzeugen und dadurch zu einer besseren Blutzuckereinstellung beitragen können. Im Mittelpunkt dieses Online-Trainings stehen deshalb auch wieder Sie mit Ihrer Persönlichkeit und wie Sie als kompetente/-r Ansprechpartner/-in für Ihre Kunden die Kundenbeziehung noch weiter verbessern können.

Inhalte

- Einfache und kompetente Beratung bei unterschiedlichen Kundenbedürfnissen
- Anschauliche Gesprächsbeispiele aus der Praxis in der Apotheke
- OneTouch Ultra Plus Reflect mit Blutzuckermentor und dynamischer Farbbereichsanzeige
- Einfaches Messen und hohe Verständlichkeit der angezeigten Werte – einfach in der Erklärung

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

Der OneTouch® Diabetes Dialog – Folge 2: Die ideale Kombination

Erfahren Sie, welche ideale Kombination das Diabetesmanagement Ihrer Kunden verbessern kann



Zielsetzung

Erfahren Sie, wie die Kombination aus einem innovativen Messgerät und einer nahezu schmerzfreien Stechhilfe das Diabetesmanagement Ihrer Kunden verbessern kann. In diesem Online-Training bekommen Sie wertvolle Tipps einer Kollegin, wie Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden mit einer Diabeteserkrankung ansprechen, Ihren Kunden das geeignete Produkt zum Blutzuckermessen empfehlen und so gleichzeitig die Zufriedenheit Ihrer Kunden mit Ihnen und der Apotheke steigern. Im Mittelpunkt dieses Seminars stehen deshalb auch Sie mit Ihrer Persönlichkeit und wie Sie als kompetente/-r Ansprechpartner/-in für Ihre Kunden die Kundenbeziehung noch weiter verbessern können.

Inhalte

- Anschauliche Gesprächsbeispiele aus der Praxis in der Apotheke
- Einfache und kompetente Beratung bei unterschiedlichen Kundenbedürfnissen
- Nahezu schmerzfreies Stechen mit der OneTouch Delica® Plus Stechhilfe
- OneTouch Ultra Plus Reflect™ mit Blutzucker-Mentor und dynamischer Coloursure® Bereichsanzeige

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

Immunstark sein und bleiben

Die immunologische Leistung von Darm- und Mundmikrobiom



Zielsetzung

Um unsere Gesundheit dauerhaft aufrechtzuerhalten, muss unser Immunsystem permanent zwischen Freund und Feind unterscheiden, zwischen Toleranz und Kampfbereitschaft. Diese Fähigkeit ist besonders im menschlichen Verdauungstrakt wichtig, wo Außenwelt und Körperinneres aufeinandertreffen. Der Darm mit seiner riesigen Oberfläche von 400 m² muss krankmachende Keime bekämpfen, Entzündungen reduzieren und Immunreaktionen modulieren. Aus gutem Grund sind 80 % aller Immunzellen des Körpers in der Darmschleimhaut lokalisiert. Auch Bakterien haben außergewöhnliche Mechanismen und Strategien entwickelt, um aktiv in die Infektabwehr einzugreifen. Nicht nur im Darm, sondern schon ganz zu Beginn – in der Mundhöhle – helfen spezialisierte Bakterien entscheidend mit, das Immunsystem zu unterstützen.

Medizinisch relevante Multispezies-Probiotika können das Immunsystem modulieren und unterstützen.

Inhalte

- Wichtigkeit und Aufbau des Immunsystems
- Wie beeinflusst die Darmflora das Immunsystem
- Auswirkungen einer Dysbiose auf das Immunsystem
- Stärkung der Darmbarriere durch den richtigen Einsatz von hochqualitativen Probiotika

Referent/-in

Expert/-innen aus der Apotheke und der Praxis am Institut AllergoSan

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Institut
AllergoSan



Give me 5!

Für Sie erforscht:
5 Bakterien-Profis + Vitamin D
für Ihr **Immunsystem**

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ



Institut
AllergoSan

Institut AllergoSan Deutschland (privat) GmbH

www.omni-biotic.com

EIN GUTES BAUCHGEFÜHL

Beratungskompetenz bei Lebererkrankungen



Zielsetzung

Die Leber beeinflusst in einzigartiger Weise die Gesundheit. Ca. 5 Mio. Menschen leiden an Lebererkrankungen. Risikofaktoren und Komplikationen der Leberzirrhose, wie die hepatische Enzephalopathie, können die Lebensqualität stark einschränken. Zunehmend führen nicht alkoholische Fettlebererkrankungen (NASH/NAFLD) zur Zirrhose. Patienten wünschen kompetente Informationen, leiden jedoch unter dem Stigma der "selbst verschuldeten" Erkrankung. Das Seminar vermittelt aktuelles Wissen für das Kundengespräch in der Apotheke.

Inhalte

- Steckbrief Leber: Anatomie und Aufgaben im Überblick
- Vielfältige Stoffwechselwege und ihre Einflüsse
- Ammoniak – ein Neurotoxin und seine Entgiftung
- Lebererkrankungen im Fokus: Fettleber, Hepatitiden, Zirrhose
- Symptome, Therapien bei Lebererkrankungen
- Leber – Gehirn: Hepatische Enzephalopathie
- Symptome, Verläufe, Therapie der HE
- Ernährung bei Leberzirrhose oder Fettleber
- Tipps für die Beratung in der Apotheke
- Aktuelles zu Covid-19 bei Lebererkrankungen

Referentin

Dr. Susanne Hartmann, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Schleimhaut-Immunsystem: Die erste Barriere stärken!



Zielsetzung

Das Schleimhaut-Immunsystem ist in vielerlei Hinsicht ein Mysterium und wohl gerade deshalb wird es bis heute stiefmütterlich behandelt. Dabei sind unsere Schleimhäute als Grenzflächen die erste Barriere, die den Körper effektiv vor Viren, pathogenen Bakterien und anderen unerwünschten Eindringlingen schützt. Der Darm spielt als größte Grenzfläche eine wichtige Rolle. Enterococcus faecalis moduliert das Schleimhaut-Immunsystem bei Patienten, die unter chronischen Atemwegsinfekten leiden. In Studien konnte gezeigt werden, dass bei diesen Patienten die Rezidivrate signifikant verringert werden konnte. Lernen Sie, das Prinzip effektiv einzusetzen und welche begleitenden Maßnahmen sich bewährt haben.

Inhalte

- Brechen Sie mit uns durch die Komplexität des Schleimhaut-Immunsystems und lernen Sie zentrale Wege neu kennen.
- Lernen Sie, welche Zusammenhänge es zwischen den Schleimhäuten des Körpers und dem Darm gibt.
- Erfahren Sie, wie Sie Kunden mit chronischen Atemwegsinfekten probiotisch helfen können, lernen Sie die Hintergründe kennen, die ein solches Prinzip möglich machen, und was die Wissenschaft dazu sagt.

Referentin

Dipl. oec. troph. Annette Schwarz

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

EIN GUTES BAUCHGEFÜHL

Ohne Reizdarmbeschwerden – Das Leben genießen



Zielsetzung

Die Schulmedizin bietet nur wenige, überwiegend symptom-mildernde Wirkstoffe bei Reizdarmbeschwerden, die meist nur auf ein Symptom isoliert ansprechen. Die meisten wirken gegen Durchfall, andere gegen Verstopfungen und Blähungen. Patienten mit einem manifestierten Reizdarm müssen sich oftmals nach einer langen Arztodyssee mit vielen Arzneimitteln behelfen. Eine Ausnahme, die in Studien gezeigt hat, dass sie allein gegen alle Symptome des Reizdarmes wirkt, ist die mikrobiologische Therapie mit dem probiotischen Arzneimittel Symbioflor® 2. Obwohl die Beschwerden das Wohlbefinden der Betroffenen stark beeinträchtigen, sind Menschen mit Reizdarmsyndrom meist besser untersucht als die Durchschnittsbevölkerung, wodurch Veränderungen an Darm und Darmschleimhaut frühzeitig erkannt werden und die Lebenserwartung steigt.

Inhalte

- Lernen Sie die Charakteristiken des Reizdarmsyndroms kennen und wie diese natürlich und nachhaltig behandelt werden können.
- Erfahren Sie mehr über die verschiedenen Darmbakterien und wie diese Entzündungen entgegenwirken.
- Lernen Sie, wie Bakterien helfen, Defizite der Darmflora und der Darmschleimhaut auszugleichen, welche Hintergründe ein solches Prinzip möglich machen und was die Wissenschaft dazu sagt.

Referent

Dipl.-Biologe Klaus Schulz

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal



Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Zentrum des Wohlbefindens – Unser Darm in Balance dank moderner Probiotika



Zielsetzung

Der Darm ist zentral für unsere Gesundheit. Dessen eigene Gesundheit hängt wiederum von einem Gleichgewicht der Darmflora ab. Ein Ungleichgewicht kann entsprechend zu weniger Wohlbefinden oder sogar manifester Krankheit führen. Deshalb ist es so wichtig, dieses bakterielle Ökosystem schon bei ersten Symptomen zu stabilisieren, oder – wenn es bereits zu einer Erkrankung gekommen ist – wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Mittel der Wahl dafür sind seit vielen Jahren Milchsäurebakterien, und die guten Erfahrungen zeigen immer wieder, warum. Das Spektrum an Zusammensetzungen und Darreichungsformen erweitert sich jedoch ständig. Wir bringen Sie in diesem Seminar auf den neuesten Stand und erklären konkret, worauf es bei solchen Produkten ankommt, welche Darreichungsform für wen passt und was es sonst noch Neues für die Apotheke gibt.

Inhalte

- Was sind aktuelle Spotlights aus der Wissenschaft zum Thema Darmgesundheit?
- Warum ist ein Gleichgewicht der verschiedenen Systeme im Darm so wichtig und was kann bei einem Ungleichgewicht passieren?
- Bei welchen Beschwerden sollten Sie an eine Darm-Thematik denken und wie beraten Sie dann?
- Lernen Sie Auswahlkriterien kennen, mit Hilfe derer Sie ein gutes Produkt mit Milchsäurebakterien ausmachen können und welche verschiedenen Darreichungsformen von Milchsäurebakterien zu Ihren Kunden passen.

Referent

Dipl.-Biologe Robert Schmitt

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Trinknahrung – Beratungs-kompetenz 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
Expertin/Experte zum Thema Trinknahrung aus dem
Hause Fresenius Kabi Deutschland

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



 **FRESENIUS
KABI**
caring for life

Gezielte Unterstützung mit Mikronährstoffen

Immunsystem/Nervensystem/Gelenke



Zielsetzung

Die orthomolekulare Ernährungsmedizin setzt auf die Zufuhr von Mikronährstoffen in ausgewogener Menge und sinnvoller Kombination. Je nachdem, wie welche Mikronährstoffe kombiniert sind, können sie bestimmte Körperfunktionen bzw. Stoffwechselläufe unterstützen.

So bietet z. B. die Kombination von Vitamin C und E, Zink, Selen, Kupfer und Mangan sowie weiteren Mikronährstoffen eine gute Unterstützung für das Immunsystem, während vor allem B-Vitamine und Magnesium einen wichtigen Beitrag für das Nervensystem und den Energiestoffwechsel liefern. Eine Kombination aus synergistischen Knorpelbestandteilen und gelenkaktiven Mikronährstoffen bietet sich für eine reibungslose Funktion der Gelenke an.

Inhalte

- Aktuelle Erkenntnisse der orthomolekularen Ernährungsmedizin
- Einsatzmöglichkeiten von Mikronährstoffen
 - zur Unterstützung des Immunsystems
 - zur Verringerung von Müdigkeit und Erschöpfung
 - für eine reibungslose Gelenkfunktion

Referent/-in

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

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



 **orthomol**

Mikronährstoffe im Sport

Elektrolyte, BCAAs & Co.



Zielsetzung

Laufen, Radfahren, Triathlon, Kraftsport oder Wandern, kurzum Sport und Bewegung, sind aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken. Die adäquate Versorgung mit Mikronährstoffen ist nicht nur im Spitzensport, sondern auch für den ambitionierten Hobbysportler wichtig. Wer neben Beruf und Familie auch im sportlichen Training ist, sollte besonders auf seinen Mikronährstoff-Haushalt achten. Vitamine, Mineralstoffe, Aminosäuren und Co. können dazu beitragen, die persönliche Leistungsfähigkeit ideal auszuschöpfen und die Regenerationszeit zu verkürzen. Ziel ist es, den u. a. durch Verluste über Körperausscheidungen erhöhten Bedarf zu decken und dem aktivierten Stoffwechsel über die Ernährung gerecht zu werden.

Inhalte

- Elektrolyte im Sport
- Die Bedeutung des Spurenelements Eisen
- Verzweigtkettige Aminosäuren – BCAAs
- Praxisbeispiele für erfolgreiche Beratungsgespräche

Referentin

Uta Simonsen, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Mikronährstoffe für Kinderwunsch, Schwangerschaft und Stillzeit

Gut versorgt von Anfang an



Zielsetzung

Ein optimaler Mikronährstoffstatus ist für Frauen mit Kinderwunsch sowie in der Schwangerschaft und Stillzeit von großer gesundheitlicher Bedeutung für Mutter und Kind. Die umfassenden physiologischen Veränderungen in der Schwangerschaft erhöhen den Bedarf an zahlreichen Mikronährstoffen um bis zu 100 %. Das Modul beschreibt die Eigenschaften und die Zufuhrempfehlungen jener Mikronährstoffe, die für Frau (und Mann) vom Zeitpunkt des Kinderwunsches bis zum Ende der Stillzeit von großer Bedeutung sind. Sie erfahren, was in der Beratung beachtet werden sollte und welche zusätzlichen Tipps Sie geben können, um den Schwangerschaftsverlauf bestmöglich zu unterstützen.

Inhalte

- Bedeutung gesunder Ernährung
- Kritische Vitamine, Mineralstoffe und Spurenelemente im Fokus
- Konsequenzen von Dysbalancen im Mikronährstoffhaushalt
- Fragen und Hinweise für die Beratung

Referentin

Uta Simonsen, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Mikronährstoffe für erholsamen Schlaf durch innere Ruhe

Ausgeruht und entspannt in den Tag starten



Zielsetzung

Schlafen und Aufwachen folgen einem natürlich vorgegebenen Takt. Der Organismus reagiert auf Unregelmäßigkeiten dieser zirkadianen Rhythmik sehr sensibel. Andauernde Ein- und Durchschlafschwierigkeiten sind oftmals begleitet von verminderter körperlicher und geistiger Leistungsfähigkeit, Auffälligkeiten im Immunsystem, Gereiztheit und depressiven Verstimmungszuständen. Bei anhaltend schlechtem Schlaf lohnt sich neben der Berücksichtigung möglicher Trigger auch ein sorgfältiger Blick auf den Mikronährstoffstatus. Dieses Modul beschreibt die orthomolekularen Möglichkeiten für die Beratung in der Apotheke, greift wertvolle Tipps begleitend zur ärztlichen Behandlung auf und gibt effektive Empfehlungen für die richtige Schlafhygiene.

Inhalte

- Ursachen und Folgen von Schlafmangel
- Mikronährstoffe für innere Ruhe
- Orthomolekulare Lösungsansätze für erholsamen Schlaf
- Beratungstipps zur richtigen Schlafhygiene

Referentin

Uta Simonsen, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Frauengesundheit

Mikronährstoffe für die Frau



Zielsetzung

Frauen haben in ihrem Leben sehr vielfältige Aufgaben und Herausforderungen zu meistern. Angefangen bei der ersten Regelblutung über die Doppelbelastung durch Familie und Beruf bis hin zum „Wechsel“. Häufig suchen Frauen gezielte Unterstützung bei solchen Themen in der Apotheke. Aber auch bei Fragen zu Schönheit und Figur führt der Weg oft direkt in die Offizin. Während bestimmte Mikronährstoffe in ganz speziellen Lebensabschnitten sinnvoll eingesetzt werden können, leisten andere wiederum das ganze Leben lang einen wertvollen Beitrag für das Wohlbefinden. In diesem Modul werden unterschiedliche Indikationen sowie konkrete Verzehrempfehlungen zu ausgewählten Mikronährstoffen besprochen. So stärken und vertiefen Sie Ihre Beratungskompetenz rund um das Thema Frauengesundheit. Wertvolle Tipps helfen Ihnen, die Bindung zu Ihren Kunden zusätzlich zu stärken.

Inhalte

- Prämenstruelles Syndrom (PMS)
- Eisen
- Mikronährstoffräuber Pille
- Wechseljahre
- Beauty & Figur
- Harnwegsinfekte

Referentin

Uta Simonsen, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

Beratung zum Rezept

Mikronährstoffe begleitend zu PPI-, Statin- und Schilddrüsenhormontherapie



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 Schilddrüsentherapeutika. 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: Schilddrüsentherapeutika

Referentin

Uta Simonsen, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Autoimmunerkrankungen I

Mikronährstoffe bei Multipler Sklerose, Hashimoto & Morbus Basedow



Zielsetzung

Wenn das Immunsystem zum Feind wird, können Mikronährstoffe eine wertvolle Stütze sein. Dieses Abendseminar steht ganz im Zeichen des zentralen Nervensystems und der Schilddrüse. Für beide ist das immunmodulierende Vitamin D von großer Bedeutung. Gerade für die Schilddrüse spielt Selen eine wichtige Rolle: Es unterstützt sowohl bei einer Unter- als auch einer Überfunktion. Wie sieht es mit der Supplementierung anderer Antioxidanzien aus? Ist ihr Einsatz ebenfalls sinnvoll? Auch das erfahren Sie in diesem Seminar. Empfehlungen für zweckmäßige Dosierungen und Anwendungszeiträume sowie wertvolle Tipps für Mikronährstoffkombinationen helfen Ihnen, in der Praxis exzellent zu beraten. Ernährungsempfehlungen und Neuigkeiten aus der Forschung runden den Vortrag ab.

Inhalte

- Prävalenz & Pathogenese von Autoimmunerkrankungen
- Multiple Sklerose
- Hashimoto-Thyreoiditis & Morbus Basedow
- Praxistipps

Referentin

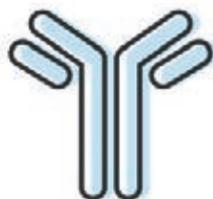
Uta Simonsen, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Haben Nahrungsergänzungsmittel eine Berechtigung als adjuvante Therapiemöglichkeit? Wann sind Nahrungsergänzungsmittel eine sinnvolle Selbstmedikation?



Zielsetzung

Rund ein Drittel der Deutschen nehmen Nahrungsergänzungsmittel ein. Der Großteil dieser Produkte wird über Apotheken, Drogeriemärkte und das Internet erworben. Fälschlicherweise legen viele Konsumenten beim Kauf eines Nahrungsergänzungsmittels ihr Hauptaugenmerk auf den Preis und die Dosierung der Inhaltsstoffe. Dabei werden die entscheidenden Aspekte Bioverfügbarkeit und Wirksamkeit aufgrund von Unwissenheit außer Acht gelassen. Der Vortrag liefert praxisrelevantes Wissen zu diesen Aspekten und schafft so eine fundierte Beratungsgrundlage, die eine Distanzierung vom Drogeriemarkt zulässt.

Inhalte

- Skandale um Nahrungsergänzungsmittel
- Sind Nahrungsergänzungsmittel überhaupt notwendig?
- Voraussetzungen, um ein Nahrungsergänzungsmittel in den Verkehr zu bringen
- Überwachung und Verantwortung für Wirksamkeit und Sicherheit
- Qualitätsindikatoren wirksamer Präparate
- Aktuelle Praxisbeispiele/Studien zum Einsatz von Mikronährstoffen

Referent/-in

Ulrike Maria Euteneuer, Kerstin Schmitz-Wolf, Frank Dieffenbach oder ein/-e andere/-r Experte/Expertin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

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 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 der Empfängnis bis zum 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 von Omega-3
- Omega-3 im Grundschulalter – ADHS
- Guter Schüler und trotzdem schlechte Noten?
- Prüfungsangst – was tun?

Referentin

Dr. Constanze Paetel, Diplom-Biologin
oder Dr. Miriam Neuenfeldt, Diplom-Chemikerin
oder andere/-r Experte/-in

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Anwendungsspektrum von Ginkgo biloba

Wirksame Hilfe aus der Natur



Zielsetzung

Wirksame Hilfe aus der Natur bei nachlassender geistiger Leistungsfähigkeit, Tinnitus, Schwindel und Durchblutungsstörungen: Ginkgo biloba spielt seit Jahrzehnten eine bedeutende Rolle in der Medizin. Das vielfältige Anwendungsspektrum, Symptome und Erkrankungen, die mithilfe des Ginkgo-Extraktes behandelbar sind, stehen im Mittelpunkt der Fortbildung. Außerdem werden wertvolle Tipps weiterer Therapiemaßnahmen für Ihren Apothekenalltag vermittelt.

Ihre Kunden und Sie werden von Ihrer kompetenten Beratung profitieren.

Das Online-Training ist ein Lernpaket mit einer Dauer von insgesamt ca. 45 Minuten. Abschließend haben Sie die Möglichkeit, mit einem 10-Fragen-Test Ihr Wissen zu überprüfen.

Inhalte

Wirksame Hilfe aus der Natur bei:

- Nachlassender geistiger Leistungsfähigkeit
- Tinnitus
- Schwindel
- Durchblutungsstörungen

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Therapie mit System

Von der Symptomatik zur Ursache



Zielsetzung

Die Zusammenhänge von Ursache und Wirkung erkennen. Schlafproblematik als Symptom hat z. B. vielschichtige, stoffwechselabhängige Ursachen. Das zu erkennen und richtig zu beraten ist das Ziel des Vortrags.

Inhalte

- Darm und Silent Inflammation
- Stress und Inflammation
- Inflammation und Tryptophanstoffwechsel
- Melatonin
- 5 HTP
- Glutamin
- Therapieansätze
- Fallbeispiele

Referent/-in

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

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei





Sie wünschen eine
persönliche Beratung?
Wir sind gerne für Sie da!

 +49 (0) 89-613 809 3300

BERATUNGS- &
PRODUKTKOMPETENZ

Mikronährstoffe: Prävention und Therapie mit System

Um das körpereigene Gleichgewicht zu erhalten ist eine gute Nährstoffversorgung von großer Bedeutung.



www.kyberg-vital.de

Aktuelles und praxisnahes Wissen für Ihren Berufsalltag!

Kyberg  akademie



In- und Auslandsseminare / Workshops / Schulungen / Vorträge / E-Learning / Live Online-Training

Müssen es immer gleich Hormone sein?



Zielsetzung

Viele Frauen leiden im Klimakterium mehr oder weniger stark, haben aber emotional Bedenken gegen die Einnahme von Hormonpräparaten.

- Hormone machen dick.
- Von Hormonen bekommt man Brustkrebs.
- Ich will keine „Chemie“ zu mir nehmen.

In der Apotheke werden Sie häufig mit der Frage konfrontiert: „Haben Sie nicht etwas Unschädliches?“ Tatsächlich kann mit alternativen Vorschlägen oftmals geholfen werden.

Inhalte

- Ursprung, Struktur und Wirkung der körpereigenen Hormone
- Beschwerden mit hormoneller Ursache
- Klimakterische Beschwerden
- Periodenschmerzen
- Brustspannen
- PMS
- Zyklusstörungen
- Scheidentrockenheit
- Konventionelle Therapie
- Alternative Therapieoptionen
- Phytohormone
- Sonstige Phytotherapie: Arzneitees
- Arzneitee
- Homöopathie (der Vollständigkeit halber)
- Vergleichende Gegenüberstellung

Referent

Dr. Axel Gerick, Gynäkologe

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Peinlich!? – Tabuthemen in der Selbstmedikation

Patienten bei Beschwerden abholen, über die es zu sprechen schwerfällt



Zielsetzung

Viele Patienten leiden unter Krankheiten, über die es sich nicht so einfach sprechen lässt. Wer in der Apotheke arbeitet, kennt dieses Dilemma: Patienten drucksen mit einem hochroten Gesicht herum oder schauen sich verstohlen um, wenn es an das Vortragen von Symptomen bestimmter Krankheiten geht. Wer spricht auch schon gerne über Hämorrhoidalleiden, Mundgeruch oder übermäßiges Schwitzen? Und doch sind dies Themen, die in unseren Apothekenalltag gehören ...

Nun ist Ihr Können gefragt, mit viel Fingerspitzengefühl in der aufkommenden Beratung die richtigen Fragen zu stellen und das Gesicht des Patienten zu wahren. Helfen Sie Ihren Patienten weiter, denn Sie haben zu vielen Tabuthemen das Fachwissen und geeignete Präparate für die Behandlung.

Inhalte

- Aphthen und Mundgeruch
- Problemzone Po – Hämorrhoidalleiden, Fissuren, Juckreiz und Co.
- Hyperhidrose – übermäßiges Schwitzen

Referent

Daniel Finke, Apotheker

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Professionelle Beratung bei Inkontinenz

Die Apotheke als kompetenter Ansprechpartner für Betroffene und pflegende Angehörige



Zielsetzung

Einen Betroffenen zu Inkontinenz zu beraten, erfordert neben einem sensiblen, persönlichen Gespräch auch einiges an Fachwissen, um den Patienten individuell zu versorgen. Oftmals stehen Apotheken vor vielen Herausforderungen: Welche Versorgungsvarianten biete ich an? Wie kann ich effizienter beraten? Kann das Inkontinenzgeschäft auch wirtschaftlich interessant werden?

In diesem Seminar erfahren Sie neben detaillierten produktbezogenen Kenntnissen auch, worauf es bei einem guten Beratungsgespräch bei Inkontinenz ankommt und wie Sie Sicherheit im Beratungsgespräch gewinnen können.

Inhalte

- Produktgruppen und Anlegetechniken
- Kundenansprache und Gesprächsführung
- Bedarfsgerechter Einsatz von Inkontinenzprodukten
- Patientenorientierte und wirtschaftliche Inkontinenzversorgung

Referent/-in

Experten aus dem Hause PAUL HARTMANN AG, Heidenheim

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Gesundheit ist
unser Antrieb

Hohe Cholesterinwerte – Mythos oder Medikationsfall?



Zielsetzung

Der Zusammenhang zwischen Fettstoffwechselstörungen und kardiovaskulären Erkrankungen gilt als gesichert. Doch nicht jeder erhöhte Cholesterinspiegel ist mit einem gleich hohen Atherosklerose-Risiko assoziiert. Welche Patienten sollten mit und ohne Arzneimittel ihre LDL- und Triglyzerid-Werte wie tief senken? Welches Nutzenpotenzial haben die neuen oralen und parenteralen Lipidsenker?

In diesem Seminar werden Ihnen die aktuellen Therapieempfehlungen bei erhöhten Cholesterin- und Triglyzerid-Werten vorgestellt. Der pharmakotherapeutische Stellenwert und die Pharmakologie der neuen lipidsenkenden Arzneistoffe wird diskutiert und erläutert. Sie erhalten praktische Hinweise für die AMTS-Prüfung (inkl. Interaktions-/Nebenwirkungscheck) bei Patienten mit Lipidsenkern.

Inhalte

- Aktuelle Zielwerte für LDL-Cholesterin, Triglyzeride und weitere Serum-Lipoproteine
- Pharmakologie und Wirkungen auf das Lipidprofil:
 - PCSK9-Inhibitoren
 - Statine
 - Bempedoinsäure
 - Ezetimib
 - Fibrate
- Äquivalenz-Dosen und Interaktionspotenzial der Statine
- AMTS-Hinweise für die Dauertherapie mit Lipidsenkern
- Ernährungs- und Gesundheitstipps

Referent

Dr. Ralf Goebel, Fachapotheker für Arzneimittelinformation
PharmaSat-Akademie Berlin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

85,00 EUR zzgl. MwSt.

Raucherentwöhnung mit der Nikotinersatztherapie

Gezielte Beratung macht den Unterschied



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 zu 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

Nicole Kilic, Apotheken-Trainerin Johnson & Johnson GmbH

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

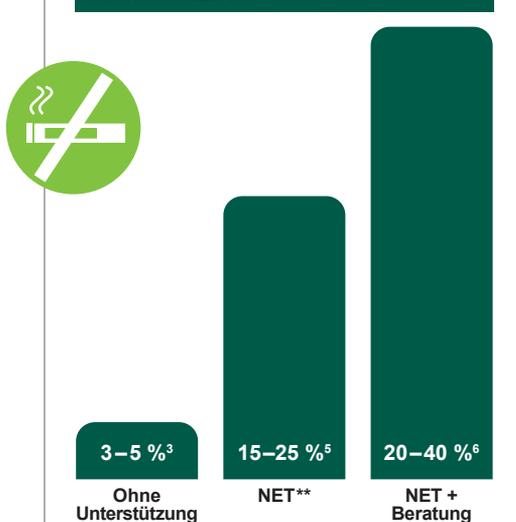


Johnson & Johnson
GMBH

TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

Raucherentwöhnung: Ihre Beratung macht den Unterschied

Abstinenzrate nach Intervention*



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 **empfeht 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® Spray

Lindert akutes Rauchverlangen in nur
30 Sekunden***



nicorette®

www.nicorette.de

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

Quellen: ¹ Kotz; Boeckmann; Kastaun. The use of tobacco, e-cigarettes, and methods to quit smoking in Germany-A representative study using 6 waves of data over 12 months (the DEBRA study). Dtsch. Ärzteblatt Int. 2018. ² Global Foundation omnibus: Germany 2018. ³ Hughes et al., Addiction 2004. ⁴ S3-Leitlinie „Screening, Diagnostik und Behandlung des schädlichen und abhängigen Tabakkonsums“ (Stand 2021). ⁵ Wallström et al., Addiction 2000; Fiore et al., US Dep Health Hum Serv 2008. ⁶ Cooper et al., JADA 1989; Fiore et al., US Dep Health Hum Serv 2008.

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

Wirkst.: Nicotin. **Zus.:** Arzneil. wirks. Bestand.: 1 ml Lösung enth. 13,6 mg Nicotin. Sonst. Bestand.: Propylenglycol (E1520) (Mint Spray: 11 mg/Sprühstoß; Fruit & Mint Spray: 12 mg/Sprühstoß), Ethanol (7,1 mg/Sprühstoß), Trometamol, Poloxamer 407, Glycerol (E422), Natriumhydrogencarbonat, Levomenthol, Minze-Aroma (nur Nicorette Mint Spray), Rote-Früchte-Aroma (nur Nicorette Fruit & Mint Spray), Frische-Aroma, Sucralose, Acesulfam-Kalium, Butylhydroxytoluol (E321) (363 ng/Sprühstoß), Salzsäure 10 % (zur pH- Wert- Einstellung), H₂O ger. **Anw.:** Behandl. d. Tabakabhängigkeit b. Erwachsenen durch Linderung d. Nicotinentzugssympt., einschl. des Rauchverlangens, beim Versuch d. Rauchen sofort aufzugeben o. zur Verringerung des Zigarettenkonsums (Rauchreduktion), um auf diesem Weg den Rauchausstieg zu erreichen. Die komplette Einstellung des Rauchens sollte das endgültige Ziel sein. **Warnhinweis:** Enth. Ethanol, Propylenglycol u. Butylhydroxytoluol. **Gegenanz.:** Überempfindlichk. geg. Nicotin od. sonst. Bestandt., Kdr. u. Jgdl. < 18 J., Pers. d. nie geraucht haben. **Nebenw.:** Mögl. Sympt. d. Entzuges: Dysphorie, depressive Verstimmung, Schlaflosigkeit, Reizbarkeit, Frustration, Zorn, Angst, Konzentrationsstörungen, Ruhelosigkeit, Ungeduld, vermind. Herzfrequenz, gesteigerter Appetit, Gewichtszunahme, Schwindel, präsynkopale Symptome, Husten, Obstipation, Zahnfleischbluten, Aphthen, Nasopharyngitis, Nicotinverlangen mit Drang zum Rauchen. Toleranzentwickl. b. Daueranw. NW aus klin. Studien/ nach Markteinführung: Sehr häufig: Kopfschmerzen, Schluckauf, Reizung im Rachen; Übelkeit. Häufig: Überempfindlichk.; Geschmacksstörung, Parästhesie; Husten; abdom. Schmerzen, Mundtrockenheit, Diarrhö, Dyspepsie, Flatulenz, vermehrter Speichelfluss, Stomatitis, Erbrech., Brennen, Fatigue. Gelegentl.: Abnorme Träume; Palpitationen, Tachykardie; Hitzegefühl, Hypertonie; Bronchospasmus, Rhinorrhö, Dysphonie, Dyspnö, verstopfte Nase, oropharyngeale Schmerzen, Niesen, Engegefühl im Hals; Aufstoßen, Zahnfleischbluten, Glossitis, Blasen u. Abschilferung d. Mundschleimhaut, orale Parästhesie; Hyperhidrose, Pruritus, Hautausschlag, Urtikaria; Asthenie, Beschw. u. Schmerzen im Brustbereich, Malaise. Selt.: Dysphagie, Hypoästhesie im Mund, Würgen. Nicht bekannt: Allergische Reakt. einschl. Angioödem u. Anaphylaxie; verschwommenes Sehen, vermehrte Tränensekretion; Vorhofflimmern; Trockenheit im Rachen, gastrointest. Beschw., schmerz. Lippen; Erythem.

Johnson & Johnson GmbH, 41470 Neuss. Stand: 11/2020

Erblich bedingten Haarausfall gezielt behandeln – mit REGAINE®

Informationen rund um Haarausfall, Therapiemöglichkeiten, den Wirkstoff Minoxidil und die Behandlung mit Regaine®



Zielsetzung

Erblich bedingter Haarausfall ist ein weitverbreitetes Problem und betrifft 60–80 % 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
- Regaine® Darreichungsformen und Anwendungshinweise
- Therapieverlauf mit Regaine® und beispielhafte Erfolgsergebnisse
- 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

Regaine®

HAARAUSSFALL* STOPPEN

MEDIZINISCH BELEGT



WOCHE 0 | WOCHE 12 | WOCHE 0 | WOCHE 12



Beispielhafter Therapieerfolg mit Regaine® Männer Schaum



Beispielhafter Therapieerfolg mit Regaine® Frauen Lösung

- ✓ Sichtbare Ergebnisse schon nach 12 Wochen möglich
- ✓ Regt neues Haarwachstum an
- ✓ Kann Dichte & Dicke der Haare verbessern

*erblich bedingt

Regaine® Frauen, Regaine® Männer Schaum. Wirkstoff: Minoxidil. **Zusammensetzung:** **Arzneil. wirks. Bestandt.:** Regaine Frauen: 1 ml Lösung enth. 20 mg Minoxidil; Regaine Männer Schaum: 1 g Schaum enth. 50 mg Minoxidil. **Sonst. Bestandt.:** Regaine Frauen: Ethanol 96 % (V/V) (514,1 mg/ml Alkohol), Propylenglycol (207,2 mg/ml), H₂O ger.; Regaine Männer Schaum: Ethanol, Butylhydroxytoluol (Ph. Eur.) (E321), Milchsäure, Citronensäure, Glycerol, Cetylalkohol (Ph. Eur.), Stearylalkohol (Ph. Eur.), Polysorbat 60, ger. H₂O; Treibgas: Propan/Butan/2-Methylpropan. **Anwendungsgebiet:** 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 Tonsurereich d. Kopfhaut b. Männern im Alter von 21 - 49 J. Behandl. kann dem Fortschreiten d. androgenetischen Alopezie entgegenwirken. Beginn u. Ausmaß können individuell unterschiedlich sein u. sind nicht vorhersagbar. **Warnhinweis:** Regaine Frauen: Enth. Propylenglycol; Regaine Männer Schaum: Enth. Butylhydroxytoluol (Ph. Eur.) (E321), Stearylalkohol (Ph. Eur.), Cetylalkohol (Ph. Eur.). **Gegenanzeigen:** Überempfindlichk. geg. d. Wirkstoff o. sonst. Bestandt.; Anwendung anderer top. Arzneim. auf d. Kopfhaut; plötzlich auftretender o. ungleichmäßiger Haarausfall; Regaine Frauen zusätzlich: Kdr. u. Jgdl. < 18 J.; Schwangerschaft, Stillzeit; Regaine Männer Schaum zusätzlich: Frauen (reversibles Haarwachstum im Gesicht); Anwendung am Haaransatz (Stirn, Schläfe). **Nebenwirkungen:** 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, Mundrachraum), Überempfindlichkeitsreakt. (einschl. Gesichtsschwellung, 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. Johnson & Johnson GmbH, 41470 Neuss. Stand: 11/2018, 04/2020

HAUT & HAARE

Haare und Haut im Tief?

Behandlung und Pflege bei Haarproblemen und Narben

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Volles und natürliches Haarwachstum ist für das Selbstvertrauen und ein gepflegtes Erscheinungsbild äußerst wichtig. Deshalb stellt Haarausfall oft eine große Belastung dar. Auch eine unversehrte Haut ist Ausdruck von Gesundheit und Wohlbefinden. Verletzungen der Haut können optisch und funktional störende Narben hinterlassen. Wie Sie Betroffene bei beiden Beschwerdebildern kompetent und einfühlsam beraten können, erfahren Sie in diesem Seminar.

Inhalte

- Haarwachstumszyklus
- Ursachen und Arten von Haarausfall
- Diagnostik und Behandlungsoptionen – im Fokus diffuser Haarausfall und erblich bedingter Haarausfall
- Haarpflege
- Aufbau der Haut
- Wundheilung und Narbenbildung
- Arten von Narben
- Narbentherapie
- Beratungskompetenz – sensible Themen: Narben und Haarausfall

Referentin

Dr. Susanne Hartmann, Apothekerin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



SCHMERZEN

Maßgeschneiderte Schmerzberatung

Vom Kleinkind bis ins Seniorenalter

max.
1
Pkt.



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 interaktiven Online-Training „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. Das Online-Training ist ein Lernpaket mit einer Dauer von insgesamt ca. 45 Minuten. Abschließend haben Sie die Möglichkeit, mit einem 10-Fragen-Test Ihr Wissen zu überprüfen.

Inhalte

- Erarbeitung konkreter Schmerzempfehlungen für eine maßgeschneiderte Beratung in der Apotheke anhand folgender Beispiele:
 - Kleinkind mit Ohrenschmerzen
 - Kind mit Windpocken
 - Junge Erwachsene mit Regelschmerzen
 - Schwangere mit Kopfschmerzen
 - Mittvierziger/-in mit Rückenschmerzen
 - Senior/-in mit Arthrose

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



ratiopharm eine Marke von **teva**

TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

Medizinisches Cannabis in der Apotheke

Therapiemöglichkeit für schwerkranke Patienten mit therapierefraktären Beschwerden



Zielsetzung

Medizinisches Cannabis kann als zusätzliche Therapieoption für schwerkranke Patienten mit therapierefraktären Beschwerden bei zahlreichen Indikationen die Symptomlast vermindern und die Lebensqualität verbessern. Eine Reihe von Faktoren trägt jedoch dazu bei, dass sowohl Apotheker als auch Ärzte noch immer unsicher in der praktischen Umsetzung des im März 2017 in Kraft getretenen Cannabisgesetzes sind. Dazu gehören u. a. der bewusste Verzicht auf die Nennung von Indikationen, um die Anwendung nicht zu beschränken, der unübersichtliche Weg der Kostenerstattung durch die Krankenkassen, die unklar definierten Qualitätskriterien für die einzelnen Produkte und die Vermengung von regelmäßigem Freizeitkonsum und der medizinischen Anwendung von Cannabinoiden. Diese Fortbildung soll dazu dienen, über das bisher noch häufig ungenutzte Potenzial von medizinischem Cannabis umfassend zu informieren.

Inhalte

- Cannabis als Arzneimittel in Deutschland
- Überblick Endocannabinoid-System, pharmakologisch aktive Bestandteile der Cannabispflanze (THC, CBD etc.) und ihre Wirkung
- Nebenwirkungen, Kontraindikationen, Interaktionen
- Dosierung und Titration
- Darreichungsformen (Cannabisblüten, Cannabisextrakte) und ihr Einsatz
- Qualitätskriterien von medizinischem Cannabis (u. a. Bestrahlung von Cannabisblüten)
- Kostenerstattung
- Rezepturierung, Taxierung
- Rezepturherstellung (Cannabisextrakte, Dronabinol)
- Identitätsprüfung (u.a. Quick-ID-Test)

Referent/-in

Experten aus der Apotheke und der ärztlichen Praxis

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Professionelle Beratungsgespräche am HV in den Kategorien „Schmerz“ bzw. „Haut“

Teamtraining & Coaching in Ihrer Apotheke



Zielsetzung

Mehr wissen, besser beraten, Kunden überzeugen – mit Teamtraining & Coaching der AKADEMIE ist dies in der eigenen Apotheke sofort umsetzbar. Erfahrene Trainer und Coaches aus der Apothekenpraxis holen Ihr Team dort ab, wo es aktuell steht und führen es schrittweise und für alle Apothekenmitarbeiter nachvollziehbar zum professionellen Beratungsgespräch. Dabei steht die individuelle Kundenansprache und die individuelle ganzheitliche Beratung Ihrer Kund/-innen stets im Vordergrund. Bei Buchung des Teamtraining & Coaching können Sie für das Training der Kundenberatungsgespräche aus den Kategorien „Schmerz“ bzw. „Haut“ auswählen. Gerne gehen unsere Trainer und Coaches auch auf individuelle Schwerpunkte ein und geben zusätzlich Beratungstipps.

Inhalte

Beratungsgespräch in der Kategorie „Schmerz“ bzw. „Haut“ nach ABDA-Leitlinie Selbstmedikation kompetent führen:

- Schritte des Beratungsgesprächs beherrschen
- Platzierte Produkte kompetent beraten
 - Produktwissen auffrischen
 - Empfehlungen zielsicher aussprechen
 - Warenkorbsteigerung durch Cross-Selling
- Vorhandenes Marketingmaterial kompetent einbinden

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 im Backoffice und am HV statt. Termine können vom 01.02. bis 25.11.2022 vereinbart werden. Bitte nutzen Sie zur Buchung das eingelegte Anmeldeformular oder buchen Sie via www.gehe-akademie.de

TEAMTRAINING
& COACHING
FÜR SIE UND
IHR TEAM





gesundleben

Starke Marken und starke Produkte für Ihren Erfolg!

BERATUNGS- & PRODUKTKOMPETENZ



Weitere Informationen erhalten Sie unter **0800 1258 482** (gebührenfrei)

Alliance  Healthcare
Bringing healthcare closer

GEHE

Wundversorgung und Wundheilung

Beratungskompetenz stärken



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 Kenntnisse und Kompetenzen aus dem Bereich Wundheilung und Wundversorgung – von der Alltagswunde bis zur postoperativen Versorgung und Narbenbehandlung.

Inhalte

- Die häufigsten Wundarten und ihre Behandlung
- Basiswissen Wundheilung und optimale Behandlungsroutinen
- Aufbau und Funktion unterschiedlicher Wundversorgungsprodukte

Referent/-in

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

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Beiersdorf

TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.



BESONDERS HAUTVERTRÄGLICHER SCHUTZ BEI GRÖSSEREN UND POSTOPERATIVEN WUNDEN

SCHÜTZT VOR INFEKTIONEN



*Hautverträglichkeit dermatologisch bestätigt

Akute Wunden fachgerecht beraten

Beratungsorientierter Workshop
für die alltäglichen Wunden

max.
2
Pkt.



Zielsetzung

Die Teilnehmer/-innen gewinnen einen Überblick über Funktionsweise und Anwendung verschiedener Wundauflagen im Hinblick auf Aufbau, Wirkung, Indikation und Kontraindikation. Grundkenntnisse und Kompetenzen zu Wundauflagen und deren Anwendung werden interaktiv erarbeitet. Praxisbeispiele vermitteln anwendungsorientiertes Wissen rund um die Grundlagen der Wundversorgung, um im Arbeitsalltag der Apotheke kundenorientiert beraten zu können.

Inhalte

- Aufbau und Funktion unsteriler und steriler Wundauflagen
- Aufbau und Funktionsweise von Fixiermaterialien und modernen Wundauflagen
- Alltägliche Wunden – professionell beraten
- Haus- und Reiseapotheke – bedarfsorientiert beraten
- Praktische Übungen – Tipps und Tricks

Referentin

Anette Skowronsky, Apothekerin, Fachbuchautorin und Qualitätsauditorin für Medizinprodukte

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Das DRACO® Wund- Kompetenz-Center

Ihr Partner in der Beratung



Mit Smartphone
scannen und
mehr erfahren

Verbandmittel & Wundversorgung

Hilfestellung und Informationen zur Beratung bei Verbandmitteln



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 Rezept oder als Selbstzahlerprodukt über Sie gedeckt werden.

Mit diesem Seminar geben wir Ihnen die Sicherheit, die unterschiedlichsten Wundtypen mit den richtigen Produkten adäquat versorgen zu können.

Inhalte

- Arten von Wunden und deren Versorgung
- Produktauswahl und -beratung
- Anwendungstipps und -tricks
- Einfache und wirksame Therapiekonzepte bei chronischen Wunden
- Kategorisierung im Regal / in der Freiwahl

Referent/-in

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

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Gesundheit ist
unser Antrieb



Das E-Rezept in Ihrer Apotheke

Seite 88

gematik

Digitale Kundenbindung

Seite 86

Website & Webshop: Funktionen und Bedienung in der Praxis!

Seite 80

ZUKUNFT APOTHEKE

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

Tauchen Sie ein in die Welt von Social Media und Influencing und lernen Sie, wie Sie Ihre Apotheke in diesen Medien erfolgreich präsentieren können und wie Sie die erfolgssteigernden Potenziale nutzen können.

In der GEHE AKADEMIE lernen Sie, das Beste aus der analogen und digitalen Welt 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!

DIGITALISIERUNG

Digitalisierung im Gesundheitsmarkt

Weitere Infos und alle Seminare finden Sie unter:
www.gehe-akademie.de



Zielsetzung

Mit unserer Themenreihe „Digitalisierung im Gesundheitsmarkt“ verfolgen wir das Ziel, umfassende Informationen in Form von Seminaren und Live-Workshops zu bieten. Teil dieser Informationen sind aktuelle Entwicklungen im Gesundheitsmarkt, die Digitalisierung im Gesundheitsmarkt und Chancen und Risiken, die sich durch die digitale Vermarktung der Apotheke ergeben. Im Fokus: der Endverbraucher!

Auf unserer speziellen Landingpage finden Sie Seminare & Workshops, die von unterschiedlichen Kolleginnen und Kollegen, aber auch von externen Spezialisten und Agenturmitarbeitern gehalten werden.

Inhalte

- Die „Customer Journey“ – was ist das?
- Webshop-Lösung – aber wie?
- Das Leistungsangebot von GEHE/AHD mit:
 - Vollumfänglichem Webshop
 - Terminvereinbarungstool
 - Digitaler Vermarktung mithilfe von „Yext“
 - Anbindung an Google
 - Verknüpfung zur Warenwirtschaft
 - Bezahlmöglichkeit via PayPal PLUS
- Endverbrauchermailings erfolgreich einsetzen mit „KUNEO“
- Apothekenplattformen – wie ist der Status quo?
- Das E-Rezept kommt – was muss ich wissen?

Referent/-in

Experten/Expertinnen zum Thema

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Website & Webshop: Funktionen und Bedienung in der Praxis!

Digital Services von GEHE & AHD



Zielsetzung

In dieser Schulung werden Ihnen live am Produkt die wichtigsten Funktionen mit praxisnahen Tipps für die Anwender in der Apotheke vermittelt. Die Anwender sollen dazu befähigt werden, eigenständig die Funktionen zu nutzen, anzupassen und mit den Prozessen in der Apotheke zu verbinden. Zusätzlich bieten wir Raum für den offenen Austausch zum Service Website & Webshop der GEHE & AHD.

Inhalte

- Website-Funktionen:
 - Stammdaten pflegen
 - Design-Elemente
 - Content erstellen & verwalten
- Webshop-Funktionen:
 - Bestands- & Preispflege
 - Anbindung der Warenwirtschaft
 - Lieferarten & Zahlungsweisen
 - Anbindung von PayPal PLUS
 - Der Bestellprozess des Kunden

Referent

Adrian Lier, Sales Manager Digitale Transformation

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches/
kaufmännisches Personal

Teilnahmegebühr

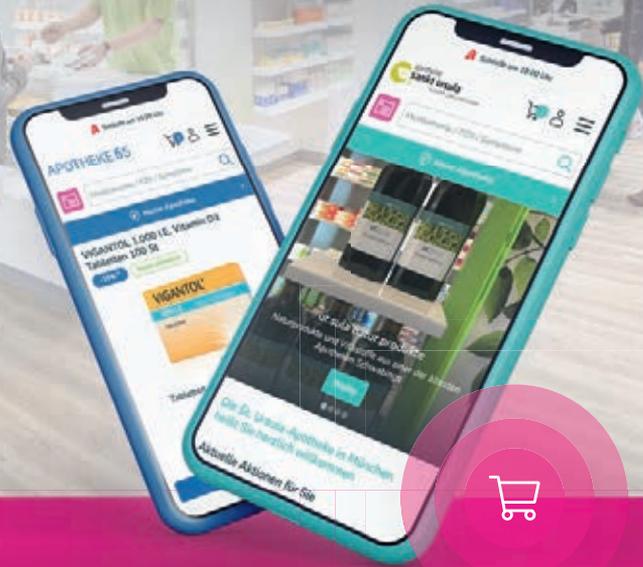
Kostenfrei



TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

Website & Webshop für die Offizin

-  Website & Shop im Look der Apotheke
-  Anbindung an die Warenwirtschaft
-  Shop mit Botendienst und Same-Day
-  Spannende & aktuelle Inhalte
-  Schnelles Einrichten & Pflegen



Online verkaufen, vor Ort Kund:innen binden. Das digitale Pendant Ihrer Offizin punktet bei Ihren Kund:innen mit **tollen Inhalten** und vielen beliebten Services: **einfaches Einkaufen, online bezahlen, Abhol-, Botendienst und Same-Day-Funktionen** und noch viel mehr. Und das im Look & Feel Ihrer Apotheke.

- ✓ vielfältige Möglichkeiten für Individualisierung
- ✓ Komfort-Checkout mit PayPal Plus
- ✓ Aftersale-Kundenbindung via Newsletter-Service
- ✓ mehr Reichweite und Sichtbarkeit
- ✓ höchste Kund:innenorientierung



Mehr Apotheke für Ihre Kund:innen – online & vor Ort.

Entdecken Sie alle Vorteile für Ihre Offizin und Kund:innen online unter topdigital.de/ahd-gehe-webshop



GEHE Alliance  **Healthcare**

Das digitale Schaufenster

Brücke zwischen WWW und Offizin



Zielsetzung

Die Teilnehmenden verstehen die zunehmende Bedeutung der digitalen Kommunikation einer Apotheke und können die Relevanz der einzelnen digitalen Leistungen für die Patienten bewerten. Sie verstehen die Rolle des digitalen Schaufensters als ein Teil der Gesamtstrategie. Sie lernen den spezifischen Ansatz von „gesund live“ kennen und können mittels Templates apothekenindividuelle Inhalte erstellen und einstellen.

Inhalte

- Die digitalen Kommunikationskanäle der Apotheken
- Relevanz einzelner Kanäle für Patienten
- Die Digitalstrategie von GEHE / gesund leben
- Die digitalen Leistungen von GEHE / gesund leben
- Das digitale Schaufenster
- Ziele und Möglichkeiten
- „gesund live“: Contentbeispiele
- Erstellung von apothekenindividuellen Contents mittels Templates
- Ausblick

Referenten

Thomas Frömbling, Prokurist, Leiter Marketing und Sprecher der Geschäftsleitung gesund leben-Apotheken und Franz Josef Medam, Geschäftsführender Gesellschafter Medam Consulting

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

Absolvieren Sie auch das Online-Training Das Digitale Schaufenster unter www.gehe-akademie.de

gesundleben
Apotheken

Digitale und analoge Kundenkontaktpunkte für die Offizin

So geht Omnichannel für die Apotheke vor Ort



Zielsetzung

Wer lokal erfolgreich sein möchte, sollte nicht nur digitale Komponenten zu seiner Strategie hinzufügen, sondern diese raffiniert integrieren. Mit diesem Seminar möchten wir das ideale Setup für die Apotheke vor Ort beschreiben. Wir möchten mit der Customer Journey die Kundenkontaktpunkte in der realen Welt mit denen im Netz verbinden. Wir möchten aufzeigen, wie unterschiedliche Kommunikationsinstrumente miteinander interagieren, um Ihre Kund/-innen ideal zu erreichen und zu bedienen. Vom Flyer bis zur Google Ad: So sieht ein ideales Setup aus, das im Netz und vor Ort wirkt.

Inhalte

- Die Customer Journey
- Discount vs. Qualität
- Kundenorientierung und passende Services aus der Apotheke
- Klassische Kommunikationsinstrumente
- Digitale Kommunikation
- Die Omnichannel-Strategie

Referent/-in

Chris Günter, caesar gustav Werbeagentur oder ein/-e andere/-r Experte/Expertin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.

Kundenbindung mit E-Mail-Marketing

So nutzen Sie den direkten Draht zu Ihren Kund/-innen



Zielsetzung

Der Newsletter gehört zu den wirkungsvollsten Kommunikationskanälen zu Ihren Kund/-innen. Wie ein Newsletter richtig aufgebaut sein muss, welche Themen (auch Angebote & Aktionen) er enthalten könnte & sollte, zeigen wir u. a. in diesem Seminar auf. Wir geben außerdem einen Einblick, wie Sie Ihre Kund/-innen vor Ort oder im Netz zu Abonnenten machen. Und wir geben einen Überblick über einfache Systeme und Services, die Ihnen das Umsetzen so einfach wie möglich machen.

Inhalte

- Theorie
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Praxisbeispiele
- Aufbau eines Newsletters
- Systeme

Referent/-in

Chris Günter, caesar gustav Werbeagentur oder ein/-e andere/-r Experte/Expertin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.

E-Commerce für die Offizin

So funktioniert eine Digitalstrategie vor Ort



Zielsetzung

Online verkaufen, vor Ort Kund/-innen binden. Heute sind digitale Kommunikations- und Einkaufskanäle wichtiger denn je. Das „neue“ Konsumentenverhalten setzt auch für den lokalen Handel digitale Bestellsysteme voraus. Mit dem Seminar „E-Commerce für die Offizin“ möchten wir den Vor-Ort-Apotheken einen Rundum-Blick in der digitalen Welt geben und aufzeigen, wie viel man tun kann und muss, um die Kund/-innen vor Ort zu binden und digital zu begeistern.

Inhalte

- Grundlagen
- Potenziale Konsumentenverhalten
- Botendienst vs. Abholung
- Organisation in der Offizin
- Systemauswahl
- Die passende Strategie
- Kundenkommunikation

Referent/-in

Chris Günter, caesar gustav Werbeagentur oder ein/-e andere/-r Experte/Expertin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.

DIGITALE WIRKSTOFFE: Unser Erfolgsrezept für die Zukunft.

Gehören Sie auch zu den Apotheken, die sich in Sachen Digitalisierung weiterentwickeln wollen? Dann haben wir die Lösung für Sie!

Mit dem Wissensblog DIGITALE WIRKSTOFFE möchten wir, die AKADEMIE in Kooperation mit dem PTA CHANNEL, jetzt Licht ins Digitalisierungsdunkel bringen und Ihnen das richtige Know-how mit auf Ihren Weg in eine erfolgreiche Zukunft geben. Mehr dazu auf www.digitale-wirkstoffe.de.

Reinklicken lohnt sich!

DIGITALE WIRKSTOFFE

Eine Kooperation von
GEHE AKADEMIE & PTA CHANNEL



NEU:
DIGITALE REZEPTUR
DER LIVE TALK
FÜR DIE APOTHEKE
VOR ORT



Die **DIGITALE REZEPTUR**, der Live Talk für die Apotheke vor Ort, stellt unser neuestes digitales Fortbildungsformat für Apothekenteams dar: informativ, digital, authentisch, praxisrelevant und mit dem gewissen Entertainment-Faktor.

Die **DIGITALE REZEPTUR** startet jeweils mit einem kurzen **Impulsvortrag**. Im anschließenden **Live Talk** diskutieren wir dann mit Apothekenteams und Experten aus der Gesundheitsbranche. Das Format bietet unseren Teilnehmer/-innen zudem die Chance, unsere Experten im **Live Talk** direkt anzusprechen und Fragen zu stellen.

Mit unserem neuen Format sind wir absolut „am Puls“ – und treffen damit den Nerv – „der Zeit“: **Rund 800 Teilnehmer** haben unsere letzten drei Live Talks bereits besucht! Seien auch Sie beim nächsten Mal mit dabei!

Alle Live Talks können Sie sich auch als Aufzeichnung im Bereich unserer Online-Trainings auf www.gehe-akademie.de ansehen.

Seien Sie jetzt schon gespannt auf weitere spannende Live Talks in 2022! Wir halten Sie auf dem Laufenden und freuen uns über Ihre Teilnahme.



www.digitale-wirkstoffe.de

EINFACH. DIGITAL. FÜR DEINE APOTHEKE VOR ORT.

AB 14. FEBRUAR
FÜR DICH LIVE



DEINE MEINUNG ZÄHLT
UND WIRD BELOHNT

www.digitale-wirkstoffe.de

REINKLICKEN
LOHNT SICH!



DIGITALE WIRKSTOFFE

Eine Kooperation von
GEHE AKADEMIE & PTA CHANNEL

So geht Digitalisierung für die Apotheke vor Ort

Wenn zwei unabhängige Bildungseinrichtungen zusammenarbeiten, entsteht ein Pool aus Wissen, Branchenkompetenz und innovativem Denken. Die **GEHE AKADEMIE** und der **PTA CHANNEL** engagieren sich durch jeweils separat verantwortete Inhalte und Angebote gemeinsam für Euch, liebe Teams in den Apotheken vor Ort, um Euch eine Orientierung im Dickicht digitaler Möglichkeiten zu bieten.

Im neuen Wissensblog DIGITALE WIRKSTOFFE findet Ihr einen relevanten Mix aus Wissen, interessanten Fakten und Goodies, die immer wieder Spaß machen und Spaß bieten.

Digitale Wirkstoffe eben.

GEHEAKADEMIE
www.gehe-akademie.de



DIGITALISIERUNG

Digitale Kundenbindung

Wie Sie Ihre Kund/-innen digital begeistern, entlasten und trotz Internet mit ihnen in Verbindung bleiben



Zielsetzung

Die Kunden verwenden zunehmend digitale Angebote und auch die Möglichkeiten der Apotheke verändern sich laufend. Wie sieht Kundenbindung in Zukunft aus? Welche digitalen Möglichkeiten gibt es? Welche passen zu den Kunden und zu meiner Apotheke?

In diesem Seminar wollen wir die verschiedenen Wege beleuchten und die Vor- und Nachteile für die einzelne Apotheke erörtern. Ziel ist es, den richtigen Weg und den richtigen Einsatz der Tools für die eigene Apotheke abzuleiten.

Inhalte

- Welche Tools gibt es?
 - Online Plattformen
 - Apps der WWS-Anbieter
- Digitale Kommunikation – die Erwartung der Kunden
- Digitale Kundenbindung:
 - Bisherige und neue Methoden, z. B. Social Media
 - Möglichkeiten und Unterschiede
- Zielgruppenspezifische Ausrichtung
- Messbarkeit der Aktionen
- Datennutzung

Referenten

Robert Mache, Apotheker, ApothekenGRUPPE MACHE und Sarah Wessinger, Apothekerin, Mediengruppe Deutscher Apotheker Verlag, Leitung Scholz online

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



MEINE
ApothekeMACHE
WIR BRINGEN GESUNDHEIT.



Digitale Beratungskompetenz

Wie die Apotheke vor Ort online ihre Stärken ausspielt



Zielsetzung

Eine kombinierte Strategie, die den lokalen Handel und die Menschen im Netz verbindet, ist heute unerlässlich. Dass die gute Beratung aus der Apotheke vor Ort digital zu kurz kommt, muss dabei nicht sein. Mit unserem Seminar „Digitale Beratungskompetenz“ möchten wir Ihnen die heutigen und kommenden Trends aufzeigen. Von Chatbots bis zur Telepharmazie. Von spannenden Contents bis hin zu Themen, die in Zukunft Ihre Kund/-innen begeistern. Und was digitale Beratung mit der digitalen Preisstrategie zu tun hat, verraten wir im Seminar.

Inhalte

- Beratungsthemen aus der Apotheke
- Beratungsthemen, die im Netz geeignet sind
- Online-Terminvereinbarung
- Telepharmazie
- Chats
- Digitaler Content
- Digitale Beratung im Kontext des Sortiments-Pricings
- U. v. m.

Referent/-in

Chris Günter, caesar gustav Werbeagentur oder ein/-e andere/-r Experte/Experten

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.

TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

Der digitale HV

Mit Telepharmazie & Co. fit für den Arbeitsplatz von morgen!



Zielsetzung

Der Apothekenalltag hat sich mit dem Online-Handel und durch die Coronakrise bereits sehr verändert. Verkauf und Beratung finden immer häufiger nicht mehr nur am HV in der Offizin statt, sondern am Telefon oder per Telepharmazie. Anforderungen und Möglichkeiten verändern sich. Welche Kompetenzen sind notwendig? Wie sieht dieser Arbeitsalltag aus? Wie verändert sich die Beratung? Der digitale HV befindet sich im Backoffice, neue Prozesse werden nötig, um die Herausforderung zu meistern und Chancen zu nutzen.

Inhalte

- Wie richte ich meinen digitalen HV ein?
- Digitale Beratung – Unterschiede und Gemeinsamkeiten zur Arbeit am HV in der Offizin
- Digitale Kommunikation intern und extern
- Welche Kompetenzen benötige ich?
- Recherche – Welche digitalen Möglichkeiten gibt es?
- Dokumentation

Referent/-in

Sarah Wessinger, Apothekerin, Mediengruppe Deutscher Apotheker Verlag, Leitung Scholz online

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



Digitale Beratung aus der Apotheke: Telepharmazie

Digitale Dienstleistung mit monetärem Mehrwert



Zielsetzung

Digitale Beratung per Telepharmazie, empathisch und fundiert, mit Generierung von wirtschaftlichem Mehrwert für die moderne Apotheke durchzuführen, muss technisch, kommunikativ und inhaltlich erlernt und professionell umgesetzt werden. In ihrem Seminar führt Margit Schlenk, Mit-Geschäftsführerin der Apomondo GmbH, in die technischen Voraussetzungen der Telepharmazie am Beispiel von www.apomondo.de ein. Anhand praxisrelevanter Beratungssituationen oder Dienstleistungen, wie der Ernährungsberatung oder Darmberatung, gibt sie Beispiele, wie Telepharmazie qualitätsgesichert die Lebensqualität der Patienten steigern kann – und das mit hoher Bequemlichkeit für die Patienten bei ihnen zu Hause oder im Office oder unterwegs, ideal mit dem Botendienst der Apotheke zu kombinieren. In einem hochkompetitiven Umfeld mit Einführung des E-Rezepts ist es eine unabdingbare Fähigkeit des Apothekenpersonals, Telepharmazie-Beratungen datenschutzkonform per Telepharmazie auf hohem fachlichen Niveau anbieten zu können.

Inhalte

- Telepharmazie: Definition
- Technische Voraussetzungen
- Wie führt man eine Telepharmazie-Beratung durch?
- Telepharmazie-Beratungen anhand der Mindmap-Methode „Beratungssonne nach Schlenk“ für ausgewählte Rezeptsituationen
- Praktische Telepharmazie-Beratungen anhand Ernährungsberatung, Darmberatung und Medikationsanalyse/-management

Referentin

Margit Schlenk, Fachapothekerin für Offizinpharmazie, Ernährungsberatung, Homöopathie und Naturheilverfahren, Präventionsmanager WIPIG, Geriatriische Pharmazie, Medikationsmanager BA KlinPharm

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr
Kostenfrei



Ganz konkret: Das E-Rezept in Ihrer Apotheke



Zielsetzung

Die verpflichtende Einführung des E-Rezepts zum 01.01.2022 ist erfolgt. Was wurde aus der bundesweiten Einführungsphase und den ersten Tagen und Wochen mit E-Rezept gelernt? Was sollten Apotheker/-innen, Apothekenmitarbeiter/-innen und weiteres Fachpersonal jetzt unbedingt wissen bzw. in die Wege leiten, damit das E-Rezept im Alltag gut etabliert und akzeptiert wird? Diese und weitere Fragen stehen im Mittelpunkt des 90-minütigen Live-eLearnings mit gematik-Experte Hannes Neumann.

Inhalte

- Aktueller Stand und Erfahrungen aus der Einführungsphase
- Das E-Rezept in der Apotheke: die neu gelernten Abläufe anpassen und optimieren
- Herausforderungen und Vorteile des E-Rezepts für die Apotheke
- Checkliste zur Anwendung im Apothekenalltag
- Informationen und Tipps zum E-Rezept für Kund/-innen
- Fragerunde und Dialog

Referent

Hannes Neumann, Produktmanager E-Rezept, gematik bzw. andere/-r Produktmanager/-in der gematik

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

Besuchen Sie auch das Seminar „Ganz konkret: Der Ausbau des E-Rezepts in Ihrer Apotheke“. Nähere Informationen finden Sie unter www.gehe-akademie.de.

gematik



E-Rezept

Die E-Rezept App kommt! Sind Sie bereit?

Diese Vorteile bietet die E-Rezept App Ihren Kundinnen und Kunden:

- Medikamente vorbestellen
- Medikamente liefern lassen
- Ortsungebunden mit Ihnen kommunizieren
- Öffnungszeiten einsehen
- Rezepte flexibel einlösen
- Rezepte für Angehörige verwalten



gematik

AKADEMIE

im Dialog



*Liebe Apotheken-Teams,
Lust auf spannende
Gespräche? Zum E-Rezept,
zu pharmazeutischen Dienst-
leistungen, zum Impfen in
der Apotheke...*

Peter Ditzel studierte Pharmazie und war nach der Approbation in verschiedenen Apotheken tätig. Er wechselte vom HV-Tisch zum Redaktionsschreibtisch, war lange Jahre Chefredakteur der DAZ und ist seit 2012 Herausgeber der DAZ. Bekannt ist er u. a. durch seine wöchentliche Kolumne „Mein liebes Tagebuch“.

Vormerken:

Live Talk am 29.03.2022

Get ready for E-Rezept II

Teil II unseres erfolgreichen Erst-Events mit über 400 Teilnehmern. Freuen Sie sich am 29.03.22 auf viele neue Themen und Informationen rund um das E-Rezept sowie die Zusammenarbeit zwischen Arzt und Apotheke.

Anmeldung kostenfrei unter
www.gehe-akademie.de

Der Apothekenmarkt war noch nie so spannend wie heute! Die Apotheke wird hybrid, sie muss sich analog und digital präsentieren.

Wie gehen wir mit dem E-Rezept um? Wo sind die Chancen, wo die Risiken? Impfen in der Apotheke: Wohin wird hier die Reise gehen? Welche pharmazeutischen Dienstleistungen sollen und können wir anbieten? Themen, die oft kontrovers diskutiert werden. In der Live Talk Reihe „AKADEMIE im Dialog“ diskutieren wir mit Expert/-innen aus der Branche und mit Ihnen die Themen, die aktuell bewegen. Der Name ist Programm: Als Teilnehmer/-in bei den Experten Live Talks haben Sie die Gelegenheit, Ihre Fragen direkt an die Expert/-innen zu stellen. Nach den Talks stellt Ihnen die AKADEMIE ein FAQ-Kompodium und eine Aufzeichnung des Talks zur Verfügung. Lassen Sie uns in den Dialog gehen!

Peter Ditzel,

Herausgeber der Deutschen Apotheker Zeitung

Mehr über die AKADEMIE finden Sie online unter www.gehe-akademie.de



NEUE DIENSTLEISTUNGEN

Das Pillentaxi-Konzept

Botendienst mehr als ein effektives Marketinginstrument



Zielsetzung

Das E-Rezept wird den Apothekenalltag verändern. Der Gesetzgeber hat mit dem VOASG eine sehr gute Grundlage für ein erfolgreiches Geschäftsmodell im Botendienst geschaffen. Trotzdem bestehen einige auch kritische Hürden, die heute noch nicht offensichtlich sind. Das Pillentaxi könnte eine Lösung sein, wenn Sie bereit sind, grundsätzliche Änderungen der Arbeitsweise zu akzeptieren und mit Ihren Kolleg/-innen vor Ort zu kooperieren.

Inhalte

- Status E-Rezept im Versand
- Risiken für Umsatz und Ertrag in der lokalen Apotheke
- Herausforderungen der germatik-E-Rezept-App
- Pillentaxi-Konzeption als Lösung
- Marketing-, Organisations- und Software-Aspekte
- Mögliche Rollen als Pillentaxi-Apotheke
- Leistungen, Kosten und Vertragsdetails

Referent

Horst Blass, verbandgeprüfter EDV-Sachverständiger für Apothekensoftware

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



REZEPT GEGEN WARTEN



Ihre Apotheke. Vor Ort!
www.pillentaxi-apotheken.de

TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

Digital, menschlich und nachhaltig – die Apotheke der Zukunft

Mit E-Rezept & Co. die Gesundheit des 21. Jahrhunderts mitgestalten



Zielsetzung

Nicht nur die Apothekenwelt, nein, unsere gesamte Gesellschaft befindet sich im Wandel. An vielen Stellen nehmen uns digitale Tools und Assistenten bereits administrative und wiederkehrende Aufgaben ab. Getrieben durch die Covid-19-Pandemie gehört die Digitalisierung nun auch in den Apotheken mehr denn je zum Alltag. Gleichzeitig wartet mit dem Klimawandel bereits die nächste Herausforderung, deren Bewältigung die Pandemie vermutlich in den Schatten stellen wird. Wie es Apotheken gelingen kann, in diesem wahren Tornado des Wandels nicht zu vergessen, dass es stets um die Menschen geht, dafür gibt dieses Live-eLearning zahlreiche Impulse.

Inhalte

- Digitalisierung im Apothekenalltag: Was ist schon da, was kommt in Kürze? (E-Rezept, Plattformen, aber auch 3D-Druck von Arzneimitteln, Gesundheits-Apps und Vernetzung der Patienten untereinander)
- Klimawandel: Wie können Apotheken nachhaltig und klimaneutral wirtschaften, ohne dabei ihren Versorgungsauftrag aus den Augen zu verlieren?
- Der Mensch im Mittelpunkt: Mit welchen einfach umzusetzenden Maßnahmen gelingt es Ihnen und Ihrem Team, Empathie und Kompetenz auszustrahlen?

Referent

Florian Giermann, NOVENTI Health SE

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

kostenfrei

NOVENTI

Mit Google My Business für Reichweite und Sichtbarkeit sorgen

So funktioniert die digitale Visitenkarte



Zielsetzung

Wer heute eine Frage hat, fragt bei Dr. Google. Mit Google My Business steht ein digitaler Service zur Verfügung, der die Menschen im Netz mit lokalen Händlern verbindet. Dabei werden alle wesentlichen Aspekte des lokalen Handels in den Vordergrund gestellt. Kontaktdaten, Eigenschaften, Services, Besucherfrequenzen und vieles mehr. Mit diesem Seminar möchten wir Ihnen aufzeigen, wie Sie alles für den lokalen Erfolg Ihrer Apotheke aus Google My Business herausholen.

Inhalte

- Einführung
- Überblick Features
- Praxisbeispiele
- Rezensionen und wie man mit ihnen umgehen kann
- Beiträge schalten
- Google Ads & Google My Business

Referent/-in

Chris Günter, caesar gustav Werbeagentur oder ein/-e andere/-r Experte/Expertin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.

Google Analytics

So werten Sie Ihren digitalen Erfolg aus



Zielsetzung

Für all die Apotheken, die online vertreten sind und die, die online verkaufen. Von Page Impressions bis Sales Funnels, von Mobile bis Tablet, von Absprünge bis hin zu Conversions: Wer online präsent ist, sollte einen geschulten Blick in die Statistiken werfen. Wie das geht, welche Kennzahlen besonders im Fokus stehen und wie man sie richtig interpretiert, zeigen wir in diesem Seminar. Denn im Nachgang können Sie die gewonnenen Erkenntnisse auf Ihre Seite oder Ihren Shop übertragen. Für fundierte digitale Optimierung statt Verbesserungen aus dem Bauch.

Inhalte

- Überblick
- Wichtig für Websites
- Wichtig für Onlineshops
- Die wichtigsten Kennzahlen
- Conversion-Optimierung

Referent/-in

Chris Günter, caesar gustav Werbeagentur oder ein/-e andere/-r Experte/Expertin

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.

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 Online-Präsenz & 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

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 (KPIs)
- Erläuterung der Analyse-/Auswertungsfunktion aller Statistiken
- Handlungsempfehlungen zur Optimierung
- Verknüpfung der Konten von Google My Business und Google Ads zur Schaltung von Anzeigen & Werbekampagnen

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

A man with a beard is balancing on a wooden table. He is wearing a bright pink and blue inflatable suit that makes him look like a muscular superhero. He has one arm raised in a power pose. The background is a bright room with large windows.

Wenn Sie mal richtig auffallen wollen ...

Kommen Sie lieber gleich zu SAM!

SAM 2022 – Sales and More

Starker Auftritt für Ihre Apotheke

Entwickeln Sie jetzt Superkräfte zur Verkaufsförderung – denn die beste Beratung verdient auch die beste Werbung. Mit SAM geben wir Ihnen alles an die Hand, was Sie brauchen, um Kunden das ganze Jahr über gezielt anzusprechen. Und das auf eine moderne, originelle Art. Ein Warenpaket mit starken Aktionsprodukten, ein stimmiges Deko-Paket und viele tollen Zugaben für Ihre Kundschaft. Nutzen Sie die humorvollen Kampagnenmotive und saisonalen Aktionen für eine starke Positionierung in Ihrem lokalen Umfeld. **Auffällige Werbung wirkt – probieren Sie's aus!**

Interesse?
Sprechen
Sie uns an!



0800-22 55 243 35
Service-Nummer (kostenlos)

GEHE

Alliance
Healthcare
Bringing healthcare closer

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 & veröffentlichen
- Wachstum durch Engagement
- Den perfekten Post verfassen

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

Social Media – Content managen

Inhalte erstellen & Redaktionspläne verwalten



Zielsetzung

In der Social Media-Kommunikation spielen viele Elemente eine Rolle – die Aufbereitung der Inhalte, das Storytelling, 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.

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei

Inhalte

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

Der Social Media Redaktionsplan

So einfach steigert die Apotheke ihre soziale Frequenz auf Instagram und Facebook



Zielsetzung

Die größte Herausforderung stellt für Apothekenteams sicher die Themenfindung dar. Was eignet sich besonders gut für Instagram und Facebook, wie kann man es inszenieren? Diese und andere Fragen beantwortet das Seminar „Der Social Media Redaktionsplan“, mit dem wir das Ziel verfolgen, einfach Themen zu finden und diese in für Social Media geeignete Häppchen zu verpacken.

Inhalte

- Praxisbeispiele
- Themen aus der Apotheke
- Wie man Themen findet
- Themen strukturieren
- Themen ausarbeiten
- Aufbau Redaktionsplan
- Pflege des Redaktionsplans
- Organisation der Social Media Aktivitäten

Referent/-in

Chris Günter, caesar gustav Werbeagentur oder ein/-e andere/-r Experte/Expertein

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.



SEI DABEI AUF INSTAGRAM



#wirsindjetztauchdabei

Spannende News, Fun Facts, der Blick hinter die Kulissen der GEHE AKADEMIE und jede Menge Unterhaltung gibt es ab sofort auch auf Instagram. #keinscherz #wefollowback #geheakademiegoesdigital #fürdieapothekivorort

GEHE AKADEMIE

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
 - Reichweite durch Werbeanzeigen
- Praxis
 - Konzeption eines Social Media-Beitrags
 - Fotografie/Bildbearbeitung und Texten
 - Professionelle Bewertung der erstellten Beiträge

Referent/-in

Social Media-Experte/Expertin, caesar gustav Werbeagentur

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.

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 unmittelbar umgesetzt.

Nicht nur der Umgang mit Instagram und Facebook wird verbessert, sondern es werden auch weitere Apps vorgestellt, die für einen professionellen Social Media-Feed nötig sind. Inhalte planen, umsetzen, veröffentlichen und analysieren – durch das Aufbau-seminar sollen die Teilnehmer/-innen in der Lage sein, alle Social Media-Aktivitäten professionell umzusetzen.

Inhalte

- Theorie
 - Erlernen verschiedener Kreativitätstechniken
 - Recherche und Planung redaktioneller Inhalte
 - Fotografie 1x1 und Einführung in neue Apps
 - Interpretation von Instagram Insights
- Praxis
 - Mindmapping und Themenrecherche
 - Planung von redaktionellen Inhalten
 - Fotografie und Bildbearbeitung
 - Posten von Bildern in Feed und Story

Referent/-in

Social Media-Experte/Expertin, caesar gustav Werbeagentur

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

35,00 EUR zzgl. MwSt.

DEIN PTA CHANNEL

Lernen, punkten, Prämien sichern!



PTA CHANNEL®

Prämienwelt
Coaching-Module
Unterhaltsame Videoformate
Trendumfragen

DAS KOSTENLOSE PORTAL

für das ganze Apotheken-Team
& für Schüler:innen und Studierende

Jetzt anmelden:
pta-channel.de/durchstarten



In wenigen Schritten zu Ihrer individuellen Werbung.



Ob Handzettel, Plakat oder Bonusheft – mit „Meine Medienbox“ kann jedes Apotheken-Team selbst und hochprofessionell den eigenen Auftritt gestalten. Mit nur wenigen Klicks werden Sie leicht und übersichtlich durch den gesamten Gestaltungsprozess geleitet. Greifen Sie auf eine Vielzahl ansprechender Designs und Textvorschläge zurück.

So einfach geht's:



1
Login-Daten anfordern und anmelden



2
Medium, Layout, Format und Auflage bestimmen



3
Werbung mit einer großen Auswahl an PZNs oder besonderen Coupons individuell erstellen



4
Optional Verteilgebiet der Handzettel direkt auf Landkarte auswählen und buchen



5
Druck, Lieferung inklusive separater Rechnung



Um die eigene Marke zu unterstreichen, können alle Vorlagen mit dem **eigenen Logo oder Team-Foto und Kontaktdaten** personalisiert werden.

Bestellen Sie auch:



Bonusheft zur Kundenbindung



Werbematerialien für Ihren Onlineshop



Marketing zum E-Rezept

„Meine Medienbox“ ist für alle unsere Kunden zugänglich. So finden Sie uns:

Sie sind AHD Kunde?
www.apothekenmanager.de

Zugangsdaten verlegt? Kein Problem! Kontaktieren Sie Ihren Vertriebsinnendienst.

Sie sind GEHE Kunde?
www.ahd.meine-medienbox.de

Über Ihre/-n GEHE Vertriebsmitarbeiter/-in erhalten Sie Ihren persönlichen Login.





SCHLÜSSELKOMPETENZEN

Medizinprodukte-berater

Gemäß § 83 MPDG –
Basislehrgang
rechtliche Grundlagen

Seite 106

Das Import 1x1

Seite 104

Importe auf den Punkt

Einfach – Sicher –
Wirtschaftlich

Seite 106

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 sich beispielsweise bereits mit dem Thema Importe auseinandergesetzt? Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen Seminare vor, die Sie beim Apothekenmanagement wirkungsvoll unterstützen.

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

Das Import 1x1



Zielsetzung

Die Abgabe von Import-Arzneimitteln bietet Apotheken 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 Abgabepraxis.

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-akademie.de



TIPP

Mit Bestehen des
Online-Tests erwerben
Sie einen Fortbildungs-
punkt im Online-
Training

UNSER PLUS:

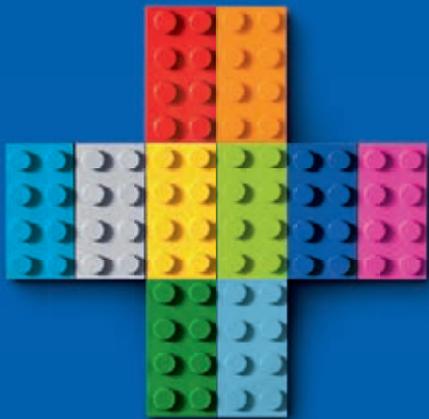
Ihr MehrWert



Mehr Rendite



Mehr Sicherheit



Mehr Auswahl



Mehr Dienst + Leistung

kohlpharma
Einfach MehrWert.



SORTIMENTSGESTALTUNG IN DER APOTHEKE

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 Referent/-innen stammen aus der Praxis, sodass sie Ihre Fragen auf Augenhöhe beantworten.

Inhalte

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

Referent/-in

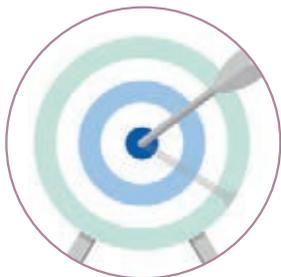
Anerkannte/-r Apotheker/-in

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

Teilnahmegebühr

Kostenfrei



APOTHEKENPRAXIS

Medizinprodukteberater

Gemäß § 83 MPDG – Basislehrgang rechtliche Grundlagen



Zielsetzung

Mitarbeiter/-innen in Apotheken, die berufsmäßig Kontakt zu Fachkreisen haben und diese fachlich informieren oder in die sachgerechte Handhabung von Medizinprodukten einweisen, üben eine Tätigkeit als Medizinprodukteberater/-innen gemäß § 83 Medizinprodukte-Durchführungsgesetz (MPDG) aus. Dies gilt auch für die fernmündliche Information.

Der Basislehrgang Medizinprodukteberater vermittelt alle relevanten Grundlagen des Medizinprodukterechts und die sich daraus ergebenden Berufspflichten der Medizinprodukteberater und dient dem Nachweis der Sachkunde gegenüber Behörden und Vertragspartnern.

Inhalte

- Der Lehrgang richtet sich an den Erfordernissen von Apotheken aus.
- Es werden apothekenübliche Produkte und z. B. Themen wie „Verleih bzw. Abgabe von Medizinprodukten zur Eigenanwendung durch Patienten oder andere Laien“ aus Sicht des Medizinprodukterechts behandelt.
- Der Lehrgang behandelt wichtige Kenntnisse für Apotheken als Betreiber eigener Medizinprodukte und die entsprechenden Betreiber- und Anwenderpflichten.

Referent

Frank Johannsen, Dozent zum Medizinprodukterecht

Zielgruppe

Apotheker/-innen und pharmazeutisches Personal

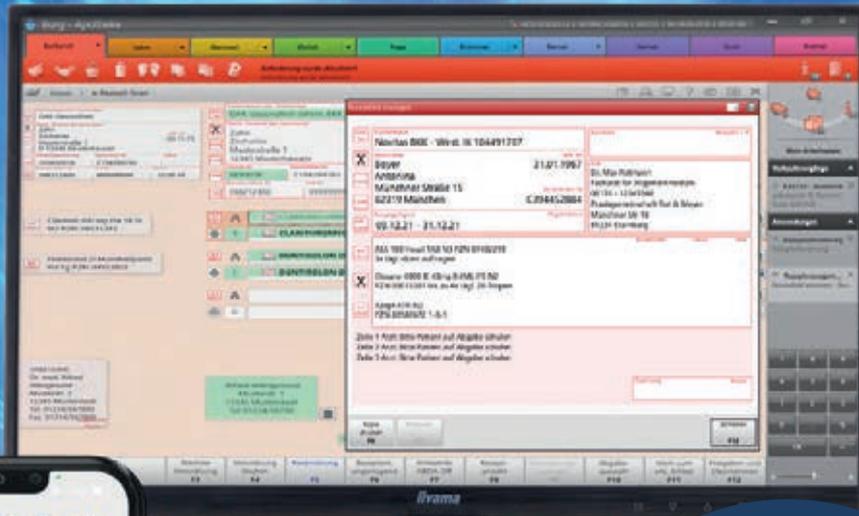
Teilnahmegebühr

129,00 EUR zzgl. MwSt.

Ganztags-
seminar

TERMINE ab sofort auf S. 10 ff. und online unter www.gehe-akademie.de einsehen und direkt buchen.

Bereit für die Zukunft!



Die modernste Generation im Apothekenmanagement

Bei der Entwicklung von IXOS hat PHARMATECHNIK die optimale Unterstützung des Apothekenteams zur obersten Maxime gemacht. Die intuitive Bedienung macht die Anwendung modernster Funktionen und Steuerungsmöglichkeiten für das Apothekenmanagement von heute kinderleicht. Intelligente Prozessautomatisierung sorgt dafür, dass Sie sich voll und ganz auf Ihre Kunden konzentrieren können.

Erfahren Sie mehr unter: www.pharmatechnik.de/ixos



SCHLÜSSELKOMPETENZEN



WIR KÜMMERN UNS UM DIE GESUNDHEIT DER MENSCHEN

gesundleben
Apotheken



Zusammen noch stärker

„ Wir, **Alphega** und **gesund leben**, wachsen zu einer modernen, starken Kooperationsfamilie zusammen. Dabei steht der Mensch und seine Gesundheit stets im Mittelpunkt unserer Leistungen.

Als führende Kooperation übernehmen wir **Verantwortung** für die Gesundheitsversorgung von Millionen von Menschen. Deshalb kümmern wir uns darum, die Rolle der **Apotheke vor Ort** in Deutschland zu stärken. Wir unterstützen unsere Partnerapotheken bei der **Digitalisierung** und ermöglichen ihnen eine innovative Kundenansprache und **neue Gesundheitsangebote**.

Die Apotheke vor Ort nimmt für unsere Gesellschaft eine Schlüsselrolle im Gesundheitswesen ein. Darum helfen wir unseren Kooperationspartnern, ihre Apotheke zu genau dem **Zentrum für Gesundheit** zu gestalten, das die Menschen vor Ort brauchen. “

Heute und in Zukunft.

Wir wachsen zu einer modernen, starken Kooperationsfamilie zusammen.



Der Mensch und seine
Gesundheit stehen stets
im Mittelpunkt unserer
Leistungen.



4.000

Mitglieder



700.000

Patienten
am Tag

Wir glauben ...

- ... an die besondere Rolle des **selbstständigen Apothekers und der selbstständigen Apothekerin** im Gesundheitswesen
- ... an die **gleiche Anerkennung und Wertschätzung** von Apotheker/-innen und Ärzt/-innen
- ... dass **Technologie** die Apotheke **unterstützen und nicht ersetzen** kann
- ... an die **Fähigkeit des Apothekers und der Apothekerin**, sich den wechselnden Herausforderungen **anzupassen**

UNSERE MISSION

Lassen Sie uns die **selbstständige Apotheke** gemeinsam in das neue, auch digitale, Zeitalter überführen. Wir treten an, um die **unverzichtbare Rolle der Apotheke vor Ort** in der Gesellschaft zu stärken.

Das bieten wir Ihnen



Innovative Kundenansprache

Saisonale Verkaufsförderung und **endkundenfokussierte Aktionen** werden durchgängig und wirksam auf allen analogen und digitalen Kanälen beworben. Das sorgt im Einklang mit einem marktgerechten **Category Management** für ein Umsatzplus in Ihrer Apotheke.

Mit dem gemeinsamen Magazin, das aktuelle Gesundheitsthemen redaktionell aufgreift und dem Mitmach-Familienmagazin „Kraut & Kräutchen“ fördern wir die **Kundenbindung**. Ein breites Sortiment an Eigenmarken sichert gute Erträge und Angebote für alle kosten- und qualitätsbewussten Kunden.



Gesundheitsangebote machen den Unterschied

Ob als **Alphega Herz-Kreislauf-Apotheke** oder **gesund leben-Apotheke** mit Beratungsschwerpunkten zum Beispiel zur Indikation Schmerz:

Beratung und **Präventionsangebote** nehmen in unserer Kooperation einen hohen Stellenwert ein. Darüber hinaus engagieren wir uns z. B. in Modellprojekten für die Gripeschutzimpfung in Apotheken.



Fundierte Wissen

Wir bieten Ihnen ein offenes Angebot an praxisrelevanten Schulungen und akkreditierten Trainings. Mit **innovativen Lernformaten** vermitteln wir fundiertes Fachwissen zu aktuellen und zukunftsorientierten Themen – und schaffen zugleich Räume für Dialog und **persönlichen Austausch** auf Augenhöhe.

Auch individuelle Coachings und ein ganzheitliches **Entwicklungs- und Managementprogramm**, zugeschnitten auf Ihre Apotheke, haben wir für Sie im Angebot.



Digitale Präsenz

Mit Ihrer **individuellen Website** und mit Ihrem Webshop zeigen Sie Ihren Kunden, dass Sie auch online erreichbar sind. Ihre Angebote und Aktionen finden sich nicht nur im Webshop wieder, sondern auch in Ihrem **digitalen Schaufenster**. Newsletter und Facebook-Posts setzen stetig Kaufimpulse. Und wie unterstützen wir Sie im Rahmen der Einführung des **E-Rezepts**?

Natürlich mit Wissen und einer aufmerksamkeitsstarken Kampagne für Ihre Apotheke vor Ort.

DIE HERZSTÜCKE UNSERER KOOPERATIONEN



Alphega Botschafter/-innen sind als feste Ansprechpartner/-innen für die Umsetzung der Kooperationsinhalte das Herzstück der Alphega Apotheken. Gemeinsam mit ihren Team-Kolleg/-innen erwecken sie mit ihrem Engagement und ihren Erfahrungen die Alphega Kooperation vor Ort zum Leben. Mit dem Team-Konzept „Alphega inspired“ wird ihr Einsatz belohnt.

Wofür steht „Alphega inspired“? Inspiration kann viele Richtungen haben und ist immer ein Anstoß für etwas Neues. Alphega möchte alle Alphega Botschafter/-innen inspirieren, aber auch von Meinungen, Ideen und Wissen der Botschafter/-innen inspiriert werden, um die Bestandteile der Kooperation so weiterzuentwickeln, dass Sie sie voller Überzeugung im Team und an ihre Kunden weitertragen.

Schon inspiriert? Dabei sein und mitmachen lohnt sich!



**Alphega
inspired**



Aktions-
ankündigung



inspired
Community



exklusive
Gewinnspiele



kleine
Überraschungen



Events



inspired
Award



Das Awarding geht weiter.

Und zwar gemeinsam.
Mehr dazu ab April 2022 unter
www.gehe-akademie.de

#getinspired

gela – unsere gesund leben Ansprechpartner/-innen – engagieren sich seit mehr als 11 Jahren für eine pünktliche und zuverlässige Umsetzung der aktuellen Konzeptbausteine der gesund leben Kooperation in der Apotheke vor Ort und auch digital. gela sind das Herzstück der Kooperation!

Regelmäßige Posts auf Social Media und aktuelle Beiträge auf Google My Business gehören heute genauso zum gela-Alltag wie die Realisierung der gesund leben Marketingaktionen und vieles mehr. Zusammen mit ihren Apothekenteams entwickeln gela's geniale Ideen mit viel Herz für ihre Kunden und setzen diese gemeinschaftlich in die Tat um. Und mit dem gela Award wird genau dieses Engagement belohnt.

Machen auch Sie mit beim gela Award!



Umsetzungschek

Ihr Engagement ist das Wichtigste, um bei Alphega inspired und gela Award erfolgreich zu sein!

Digitalisierung und Innovationen: E-Rezept, Telemedizin und Telepharmazie



Zielsetzung

E-Rezept – Austausch

Im Mittelpunkt unseres Austausches stehen die ersten praktischen Erfahrungen mit dem E-Rezept. Außerdem informieren wir Sie über das Neueste der gematik, der Betreibergesellschaft der Telematikinfrastruktur. Weitere Punkte in der Diskussion werden der TI-Messenger, der weitere Ausbau der elektronischen Patientenakte und der ePA-App sein. Ein Blick in das DVPMG (Digitale Versorgung und Pflege-Modernisierungs-Gesetz) bringt Sie auf den aktuellen Stand.

Telemedizin – Motivation

Fernbehandlungen mittels Videosprechstunde sind für deutsche Ärzte seit 2018 erlaubt. Die Pandemie wirkt wie ein Katalysator auf die digitale Vernetzung im Gesundheitswesen, so auch auf die Telemedizin. Doch in welchen medizinischen Bereichen haben sich telemedizinische Dienstleistungen etabliert und wer nutzt diese? Wie funktioniert der digitale Austausch Arzt – Patient und welcher Nutzen wird dadurch gestiftet? Welche Vorteile bietet ein virtuelles Krankenhaus? Ein kurzer Überblick lässt eine Einschätzung der zukünftigen Bedeutung der Telemedizin zu.

Telepharmazie – Vision

Und wie sieht es aktuell in der Apotheke aus? Welche Rolle spielen in der Pharmazie digital vernetzte Arzneiformen? Welche digitalen Angebote, wie z. B. die Videoberatung, haben sich in der Apothekenpraxis bewährt? Welche zusätzlichen digitalen Möglichkeiten in der Beratung gibt es, die die Patienten gerne annehmen? Ein Anwendungsbeispiel zum Nachmachen in der eigenen Apotheke wird detailliert vorgestellt. Ein Blick auf die Vielzahl der digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGAs) rundet das Seminar ab.

Inhalte

- E-Rezept: Praktische Erfahrungen und Neues von der gematik, TI-Messenger, ePA und ePA-App, DVPMG
- Telemedizin: Anwendungsbeispiele in der Patientenversorgung
- Telepharmazie: Digital vernetzte Arzneiformen, QR-Code als Ergänzung in der Beratung, Gesundheits-Apps

Referenten

Uta Simonsen, Apothekerin,
Schulungsreferentin und Trainerin



Zielgruppe

gela (gesund leben Ansprechpartner/-innen) und Alphega Botschafter/-innen

Mehr Informationen zu gela finden Sie unter www.gehe-akademie.de/Pages/gela.

Teilnahmegebühr

kostenfrei

Termine

17.01.2022, 19.30 – 21.30 Uhr, Live-eLearning
26.01.2022, 19.30 – 21.30 Uhr, Live-eLearning
10.03.2022, 19.30 – 21.30 Uhr, Live-eLearning
15.03.2022, 19.30 – 21.30 Uhr, Live-eLearning

Buchung: www.gehe-akademie.de



„WIE, DIE REISE KOSTET MICH KEINEN CENT?!?“

Reisen, Prämien, Rechnungen bezahlen: Als Mitglied des Added Value Programms können Sie Ihre Kreditkarte ruhig mal stecken lassen. Einfach indem Sie sich mit Ihren Apotheken-Umsätzen belohnen. Das exklusive Bonusprogramm von Alliance Healthcare Deutschland und American Express® ist jetzt auch für GEHE verfügbar. Heute wertvoller denn je – mit jedem Tag Punkte sammeln, Vorteile genießen und hochwertige Prämien sichern. Sprechen Sie uns an: **E-Mail an avp_germany@aexp.com**



DON'T *do business* WITHOUT IT™

GEHE

Alliance Healthcare
Bringing healthcare closer

AKADEMIE FUNDIERTES WISSEN FÜR SOVERÄNE BERATUNG



FORTBILDUNGSPLATTFORM MIT ANSPRUCH

Ein breites Angebot mit intuitiver Bedienung schafft Raum für Wissen und vernetzt die Partner der Branche.



AKADEMIE SETZT AUF INSTAGRAM

Entdecken Sie spannende Reviews, neue Seminarangebote und unterhaltsame Inhalte.
@gehe.akademie



DIGITALER FORTSCHRITT

Die AKADEMIE macht Apothekenteams unter www.gehe-akademie.de und www.digitale-wirkstoffe.de fit für die digitale Zukunft in Vor-Ort-Apotheken.



GAMECHANGER E-REZEPT

Innerhalb der AKADEMIE Website haben wir für unsere Teilnehmer aktuelle Informationen der gematik und anderer Interessensvertreter rund um die Einführung des E-Rezepts zusammengestellt.



NEUE DIENSTLEISTUNGEN: GRIPPESCHUTZIMPFUNG

Zusammen mit Kooperationspartnern bietet die AKADEMIE maßgeschneiderte Fortbildungen zum Thema Impfen an – ein wichtiger Beitrag zum Ausbau der neuen Dienstleistungen am Kunden.



HEIMAT FÜR EINE STARKE KOOPERATIONSFAMILIE

Mit Alphega begrüßen wir die Schwesterkooperation von gesund leben und erweitern das Seminarangebot für beide Kooperationen.



WERTSCHÄTZUNG & MOTIVATION

Zwei starke Programme – Alphega inspired und gela Award – setzen auf die Umsetzung der jeweiligen Kooperationsschwerpunkte und würdigen die Leistungen der Apothekenteams. Mit digitalem Fokus geht das AWARDING in die nächste Runde. Mehr auf www.gehe-akademie.de



In den vergangenen Monaten haben wir uns als AKADEMIE noch agiler auf die neuen Bedürfnisse in der Kundenkommunikation, in der Marktentwicklung und in der Digitalisierung konzentriert. Zusammen mit unseren Partnern und Ihnen bauen wir das Angebot der AKADEMIE weiter aus. Mit klarem Fokus, die Rolle der Apotheken vor Ort in Deutschland zu stärken und dabei die Digitalisierung sowie eine innovative Kundenansprache mit neuen Gesundheitsangeboten zu unterstützen.

Entdecken Sie mehr auf www.gehe-akademie.de & www.digitale-wirkstoffe.de