

VERANSTALTER +

Hannes Rain, Inhaber von VMD – Visual Marketing Design trat bereits 1994 den Weg in die Selbstständigkeit an. Zuvor war er einige Jahre mit der Planung und Durchführung von Kunstausstellungen und Kongressen in ganz Europa beschäftigt sowie sechs Jahre als Leiter der Visual Merchandising Abteilung der Firma Kaindl tätig.

Seine umfangreiche Berufserfahrung verhalf ihm bereits damals im Bereich Visual Marketing, Event Marketing, Werbung und Kommunikation zu großem Erfolg als Gestalter und Vortragender von zahlreichen Seminaren im In- und Ausland. Von 2003 bis 2009 leitete Hannes Rain, zusätzlich zu seiner Agentur, die Abteilung Sales/Event/Merchandising des ÖAMTC für Wien, Niederösterreich und Burgenland.

Zahlreiche Publikationen, unter anderem für den STYLE GUIDE, die Phönix Apotheken Zeitschrift und die VMD Kundenzeitung Übersicht runden das facettenreiche Bild des gebürtigen Wieners ab.

Gründer des Grazer Apotheken Sommers, Gründer und Veranstalter der Weinviertler Herbstgespräche - Marketing für Ihre Apotheken, Gründer und Veranstalter des Apotheker Events.

Seit 1994 richtet Hannes Rain seine Dienstleistungen und sein umfassendes Know-How zum Großteil an die Gesundheitsbranche. Hier ist er als Regalflüsterer bestens bekannt und verhilft Apotheken mit seinem VMD Team zu mehr Erfolg und punktgenauer, nachhaltiger Kommunikation.



ZU VIEL
INFORMATION
IST KEINE
INFORMATION

AGENTUR +

VMD – Visual Marketing Design ist die führende Agentur in den Bereichen POS-Marketing, Category Management, Visual Merchandising, tRAINING und Kommunikation für Apotheken sowie die Gesundheitsbranche in Österreich. Im Jahr 1994 von Hannes Rain gegründet, liegt unser Schwerpunkt auf wertbeständiger Kommunikation und nachhaltigem Erfolg.

VMD erarbeitet heute Konzepte und Umsetzungsmaßnahmen, vor allem mit und für Apotheken, in den Bereichen Marketing, Werbung, Category Management, Visual Merchandising und Kommunikation.

VMD, das Original im Apothekenmarketing, legt besonders großen Wert auf Unabhängigkeit, Kompetenz und Handschlags-Qualität.

Referenzen

Aktuell betreuen wir überwiegend folgende Apotheken & Unternehmen:

- team santé • Apotheke zum Andreas Hofer • Kur- und Stadtapotheke Hall in Tirol • LuksLife Apotheken Ybbs & Persenbeug • Rosenwind Apotheke • Apotheke am Reumannplatz • Apotheke Zur Hl. Dreifaltigkeit, Berndorf • Bahnhof Apotheke • Marien Apotheke Bad Ischl • Apotheke am Schillerplatz • Vital Apotheke • Apotheke Traisenpark • Rosen Apotheke • Apotheke Nord • Severinus Apotheke • Apotheke im Stadion Center • Rotunden Apotheke • ÖAMTC • Mastnak - Ihr Fachgeschäft für hochwertige Schreibgeräte, Papier und Künstlerbedarf

UNABHÄNGIG . KOMPETENT . VERTRAUENSFULL . EINZIGARTIG

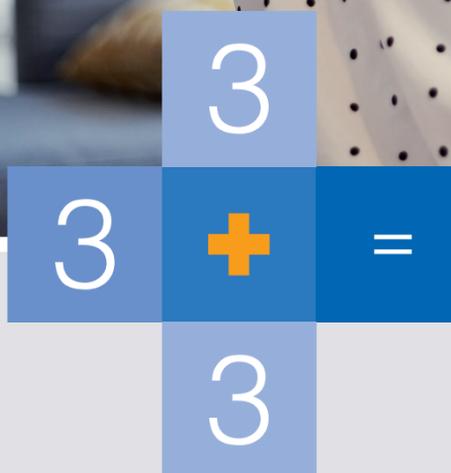
VMD Visual Marketing Design - Johannes Rain e.U. vmd.at

Rasumofskygasse 9-11, 1030 Wien 0043 1 / 641 42 14

office@vmd.at fb.me/xVMDx xing.to/vmd



Ich habe mich
entschieden ...



für die zeitgemäße Ausbildung für Apotheken im POS-Marketing.
2019

3 + 3 + 3 AKADEMIE +



HERZLICH
WILLKOMMEN

tRAINing

Die 3 + 3 + 3 Akademie ist die kompetente tRAINingsserie für Erfolg in den Bereichen Kommunikation, Category Management, Visual Merchandising und Smarte Apotheke®. Die 3 Basismodule finden im Jänner, April und Juni 2019 statt und können durch regelmäßig stattfindende Zusatzmodule ergänzt werden.

Die Methodik der 3 + 3 + 3 = POS Marketing für Ihre Apotheke-Akademie sind Vorträge / Referate / learning by doing / Workshops / live learning® / Follow Ups / Teambuilding Maßnahmen. Neben Hannes Rain sind folgende Personen tRAINer der Weiterbildungsserie:

Herwig Cahel, MBA, Dipl.-BW • Inhaber der CHC Cahel Herwig Consulting. Geschäftsführer und Unternehmensberater bewoci GmbH. Consultant tRAINer von VMD, Lektor an der Donau Universität Krems und am MCI der Uni Innsbruck, sowie Vortragender und Trainer beim WIFI im Zuge der Fachakademie für Marketing und Management. Ehemals Logistikleiter von Eduscho

Mag. pharm. Michael Maiwald • Studium der Pharmazie an der Universität Wien, Ausbildung zum Mineralstoffberater. Aktuell Apothekenleiter der St. Georg Apotheke in St. Georg-Steinfeld

Ursula Mares • Studium Mode und Textil-Design, 10 Jahre Leitung Visual Merchandising INTERIO Österreich, von 2003 bis 2011 Communication & Interior Design Manager IKEA Wien, seit 2011 POS-Marketing Managerin KWIZDA Apothekenservice

Ing. Jürgen Haslauer • Seit über 20 Jahren im „Digital Space“ tätig, berät und betreut Unternehmen bei deren Online-Strategie und in Fragen digitaler Kommunikation wie Social Media und Content Marketing, hält Vorträge und Seminare für KMU sowie am ZID der Universität Wien

MODUL I +

Datum 31. Jänner 2019 | 9:00 – 18:00
Ort Hotel Hollweger
 Mondsee Bundesstraße 2, 5340 St. Gilgen am Wolfgangsee
tRAINer Hannes Rain, Ursula Mares

Inhalt

Einführung mit vielen Bildern

- + Die aktuellen Trends im Visual Merchandising & POS-Marketing
- + Richtig präsentieren – Allgemeine Verkaufsförderung am Apotheken POS
- + Visual Communication Key© – der neue Weg im Visual Merchandising

Grundlagen des Category Managements I

- + Kunden von heute / Kunden von morgen
- + Das Gesicht der Gesundheit
- + Der HASKi© – die neue Herausforderung für Menschen im Verkauf
- + Methodische Vorgangsweisen, Konzepte, Planerstellung

Grundlagen des Category Managements II

- + Standortanalyse / Zeitanalyse / Bedarfsanalyse
- + Sichtfeld / Sehfeld
- + Grundlagen der Produktpräsentation
- + Tara / Sicht- / Freiwahl
- + Cross Selling
- + Arten von Präsentationen und deren Anwendung



Einführung mit vielen Bildern & Anschauungsbeispielen

MODUL II +

Datum 25. April 2019 | 9:00 – 18:00
Ort Hotel Hollweger
 Mondsee Bundesstraße 2, 5340 St. Gilgen am Wolfgangsee
tRAINer Hannes Rain, Ing. Jürgen Haslauer

Inhalt

Der richtige Marketing Mix für Apotheken

- + Worauf es wirklich ankommt
- + Lernen von angewandten Beispielen
- + Zahlen – Facts richtig analysieren
- + Von der Analyse zur wirksamen Umsetzung der Promotion

Angewandtes, praxisnahes Merchandising

- + Psychologische Kundenführung
- + Kundennutzenerklärung – Zieldefinition
- + Check The Seven Points
- + Checkliste zur Warenpräsentation
- + Checkliste für die Apotheke
- + Verkaufstarke und verkaufsschwache Zonen im Regal

Verkaufskommunikation I

- + Der Kunde will sich mitteilen (auch mit Smartphone und Tablet)
- + Praxisnahes zeitgemäßes Verkaufsgespräch (Wer weiß mehr? Kunde oder Mitarbeiter?)
- + In einem spannenden Workshop Techniken erlernen und anhand von „hätte ich gekauft, hätte ich nicht gekauft“ Kauf- und Verkaufsrhetorik analysieren



Grundlagen Social Media-Marketing in Apotheken
 Grundlagen des Rechts
 Kommerz in sozialen Medien

MODUL III +

Datum 13. Juni 2019 | 9:00 - 18:00
Ort Hotel Hollweger
 Mondsee Bundesstraße 2, 5340 St. Gilgen am Wolfgangsee
tRAINer Hannes Rain, Ursula Mares, Herwig Cahel, MBA, Dipl.-BW, Mag. pharm. Michael Maiwald

Inhalt

Verkaufskommunikation II

- + Kundenscreening
- + Fragetechniken erlernen und einsetzen
- + Reklamationsverhalten
- + Zusatzverkauf im Beratungsgespräch

Aktionen / Promotions – richtig planen und umsetzen – von der Konzeption bis zur Nachbearbeitung

- + Richtiges Planen von Aktionen
- + Aufbau von Aktionen
- + Welches Thema setzt sich durch
- + Kreative Texte für Promotions
- + Emotional Sale

Logistik

- + Grundlagen der Logistik
- + Planung und Zieldefinition für den strategischen Einkauf
- + Wesentliche Punkte eines erfolgreichen Einkaufsgesprächs
- + Kennzahlen im Einkauf und der Lagerung
- + Organisation des Lagers und exakte Definierung der Lagerorte



Einführung in das System Smarte Apotheke®
 Kontaktloses Zahlen
 Umgang mit digitaler Sicht-/Freiwahl, etc.

KOSTEN +

Teilnahmekosten für alle 3 Module: € 2.290.- exkl. MwSt.

Tagesverpflegung & Seminarunterlagen im Preis inkludiert!

Die Akademie ist nur im 3er-Block buchbar! Um Ihre Teilnahme zu sichern, ist die Bezahlung des Gesamtbetrages vor Beginn des ersten Moduls erforderlich. Im Preis nicht inkludiert sind Übernachtungs- und Fahrtkosten.

Erweiterung

Da die Basismodule inhaltlich aufeinander aufbauen, ist die Buchung eines einzelnen Moduls nicht möglich. Ergänzt werden die 3 Module durch regelmäßig stattfindende Tages-tRAINings, die zum Preis von jeweils € 480.- (exkl. MwSt., Übernachtungs- und Fahrtkosten, inkl. Verpflegung während des Seminars) einzeln gebucht werden können und sich vertiefend den Bereichen Kommunikation, Category Management, Visual Merchandising und Smarte Apotheke® widmen. Als 3+3+3-Akademie-Teilnehmer erhalten Sie 25% Rabatt bei Buchung von Zusatzmodulen.

Wir bitten um Verständnis, dass bei Absage der kompletten Veranstaltung oder einzelnen Modulen etwaige Kosten für Hotel und Anreise von VMD nicht übernommen werden. Änderungen im Programm sowie Satz- und Druckfehler vorbehalten. Wir bitten Sie, die Teilnahmekosten bis 14 Tage vor Beginn zu überweisen, da wir Ihre Anmeldung sonst aus organisatorischen Gründen nicht berücksichtigen können.