



ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ

Πρόγραμμα Εκπαίδευσης στη:
Διοίκηση Επιχειρήσεων και Επιχειρηματικότητα για Φαρμακοποιούς
με τη Χορηγία της AΡΙVITA

AΡΙVITA



12η
Σειρά

Το μόνο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τον φαρμακοποιό, στο δύσκολο περιβάλλον που διαμορφώνεται, είναι η ικανότητά του να μαθαίνει και να προσαρμόζεται γρηγορότερα από τους ανταγωνιστές του.

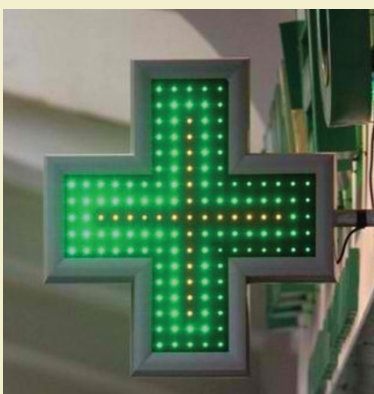
Στην προσπάθεια αυτή το Ο.Π.Α. προσφέρει το μοναδικό ολοκληρωμένο, μακροχρόνιο Πανεπιστημιακό πρόγραμμα Διοίκησης και Επιχειρηματικότητας για Φαρμακοποιούς στην Ελλάδα.

Ξεκίνησε το 2002, ξεπερνώντας σήμερα τις 2 δεκαετίες συνεισφοράς στην εκπαίδευση των φαρμακοποιών. Μέχρι σήμερα το έχουν παρακολουθήσει περισσότεροι από 300 φαρμακοποιοί. Η νέα σειρά σχεδιάζεται να ξεκινήσει τον Οκτώβριο του 2025 και οι αιτήσεις έχουν ήδη ξεκινήσει!

Υποστηρίζεται από γνωστούς και καταξιωμένους Καθηγητές του Ο.Π.Α. καθώς και από έμπειρα στελέχη του κλάδου.

Το πρόγραμμα θα προσφερθεί όχι μόνον δια ζώσης στις αίθουσες του Κέντρου δια βίου Μάθησης του ΟΠΑ, αλλά και μέσω σύγχρονης τηλεεκπαίδευσης live streaming, κάτι ιδιαίτερα σημαντικό καθώς δίνεται η δυνατότητα σε φαρμακοποιούς εκτός λεκανοπεδίου Αττικής να το παρακολουθήσουν.

Έχει διάρκεια 300 ώρες και χορηγεί πιστοποιητικό από το Ο.Π.Α.



Πληροφορίες και υποβολή αιτήσεων συμμετοχής:

<https://diaviou.aueb.gr/programs/1889-dioikisi-epixeiriseon-kai-epixeirimatikotita-gia-farmakopoioys-1000004>

<http://www2 ode.aueb.gr/papadakis/index.php/apivita-brochure>

Περιγραφή των Θεματικών Ενοτήτων

Το πρόγραμμα καλύπτει ένα ευρύτατο φάσμα θεματικών ενοτήτων.

1. Ανάπτυξη Στρατηγικής Σκέψης
2. Διοίκηση Επιχειρήσεων – Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού
3. Ηγεσία στο Φαρμακείο
4. Το Μάρκετινγκ του Φαρμακείου
5. Ειδικά Θέματα Μάρκετινγκ (Συμπεριφορά Καταναλωτή – Έρευνα αγοράς – Διαπραγματεύσεις - Category Management – Store Layout, Μάρκετινγκ Υπηρεσιών)
6. Αποτελεσματική Διοίκηση Πωλήσεων
7. Βασικές έννοιες Οικονομικών για Φαρμακοποιούς
8. Βασικές Έννοιες Λογιστικής για Φαρμακοποιούς
9. Βασικές έννοιες Χρηματοοικονομικών για Φαρμακοποιούς
10. Διαπραγματεύσεις και επίλυση συγκρούσεων στο φαρμακείο
11. Ηλεκτρονικό Εμπόριο και Διαδίκτυο – Κοινωνικά Δίκτυα και Φαρμακείο
12. Θέματα διαδοχής στο φαρμακείο
13. Εκπόνηση Επιχειρηματικού Πλάνου (business plan) για την Ανάπτυξη του Φαρμακείου

ΣΥΝΟΛΟ ΩΡΩΝ 300

Σε ποιους απευθύνεται

Απευθύνεται σε εν ενεργεία Φαρμακοποιούς και εργαζόμενους σε φαρμακείο.

Διδακτικό Υλικό - Σημειώσεις

Στους συμμετέχοντες διανέμονται δωρεάν πανεπιστημιακές σημειώσεις καθώς και άλλο υλικό (πχ βιβλία στα βασικά αντικείμενα του προγράμματος, διαφάνειες διαλέξεων και σχετική με τον κλάδο αρθρογραφία/ βιβλιογραφία).

Ημέρες Υλοποίησης - Τόπος Διεξαγωγής

Το πρόγραμμα είναι προσαρμοσμένο στις ανάγκες του φαρμακείου και διεξάγεται ένα απόγευμα την εβδομάδα (κατά κανόνα Δευτέρα), στις εγκαταστάσεις του Κέντρου Δια Βίου Μάθησης (ΚΕΔΙΒΙΜ) του Ο.Π.Α. (Κεφαλληνίας 45 και Κόμνα Τράκα) για τους συμμετέχοντες από την Αθήνα και εξ αποστάσεως για τους συμμετέχοντες από την υπόλοιπη Ελλάδα.

Επιστημονικός Υπεύθυνος

Επιστημονικός Υπεύθυνος είναι ο Καθηγητής Στρατηγικής Διοίκησης και Διευθυντής του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων για Στελέχη – Executive MBA Βασίλης Παπαδάκης
(e-mail vpap@aub.gr, τηλ. 210 8203272
Ιστοσελίδα: <http://www2.ode.aub.gr/papadakis>)

Επικοινωνία - Πληροφορίες

Κα Καβαλάρη Κων/να (kavalari@aub.gr) τηλ. 210 8203 916
Κος Καλκάνης Πέτρος (petrosk@aub.gr) τηλ. 210 8203 914, 6944 708905.