

Я - руководитель отделения.

Досаев Роман Валентинович

О себе.

Я, Досаев Роман Валентинович, решил рассказать о себе.

Мне 25 лет, закончил в 2017 году Самарский государственный медицинский университет. Обучаясь на 3 курсе фармацевтического факультета, с целью приобретения опыта и знаний по выбранной профессии, решил устроиться на работу. Выбор был очевиден - "Вита". Ведь, именно, эта компания помогает молодым и целеустремленным работникам в изучении и освоении профессии. После собеседования, стажировки и успешно пройденной аттестации, меня приняли в крупную развивающуюся компанию «Вита», где и продолжаю я работать на сегодняшний день, чем, несомненно, горжусь.

Если бы я был ЗОРТом, то...

Я, руководитель отделения

- Ассортимент;
- Продажи;
- Персонал;
- Покупатели;
- Маркетинг (акции);
- Мои перспективы.

Ассортимент.

Ассортимент - это подбор товаров разных видов и разновидностей, объединенных по какому-либо признаку и предназначенных для наиболее полного удовлетворения спроса.

- Правильное формирование ассортимента положительно влияет на прибыль, на развитие АУ и увеличивает круг постоянных покупателей, соответственно повышает их лояльность;
- Оценка мерчандайзинга (я периодически провожу проверки зала и стоков на предмет глубины, полноты, правильности заполнения ЛС);
- Управление торгового запаса (анализ продаж- расширение работы с клиентами и врачами близлежащих поликлиник и востребованность населения в определенных препаратах).

Продажи.

Продажи – это процесс реализации товаров, услуг компании, с целью получения прибыли.

- Контролировать и составлять планы продаж;
- Поощрять за регулярные положительные результаты;
- Продавать, не зная, чего же на самом деле нужно клиенту, не выяснив его необходимой потребности, значит просто заниматься отпуском товара, не получив возможной большей прибыли для компании .

NB! Если покупатель готов купить препарат, например, за 1000 рублей, и есть «дженерик» за 100 рублей, то не стоит советовать его, если ты не готов предложить сопутствующих препаратов до 1000 рублей.

Персонал.

Персонал – это совокупность всех работников АУ, занятых трудовой деятельностью.

- Подбор квалифицированных сотрудников, исходя из их способностей, а не только их опыта (взаимодействие с мед. колледжем, медицинским университетом);
- Обучение (тренинги), контроль;
- Поощрения, мотивация (повышение з/п, карьерный рост, соревнование между сотрудниками);
- Сосредоточиться на сильных сторонах сотрудников (нужно их развивать, помогая найти свое место);
- Разрешать конфликты, при необходимости их пресекать (устранение причин конфликтов, демонстрируя справедливость принятых решений).

NB! Персонал это главное звено, приносящее прибыль.

Покупатели.

Покупатели – это лица, использующие, приобретающие, заказывающие товар или услугу.

- Управление конфликтами (недопустимость и урегулирование конфликтов, с помощью компенсации и грамотного консультирования, знание закона «О защите прав потребителей»);
- Удовлетворение потребностей покупателей (акции, грамотный персонал, расширенный ассортимент).

NB! Нужно быть благодарным покупателям, за то, что выбрали аптеки «Вита».

Маркетинг (акции).

Маркетинг – это увеличение уровня продаж, предоставляя возможность высокой конкуренции в фармацевтической сфере.

- Увеличение % возврата на бонусную карту;
- Акции, скидки (например, сезонные (летом, дегустация воды, осенью – витамины в подарок));
- Скидка по бонусной карте на определенную группу препаратов;
- Привлечение покупателей (интернет ресурсы, облегчение поиска и заказа препаратов);
- Грамотное фармацевтическое консультирование по горячей линии;
- Включение музыкального сопровождения на улицу (по акциям и скидкам);
- Контроль конкурентов (сбор информации о них);
- Внешний вид аптек.

Мои перспективы.

Что можно сказать в конце презентации? Мы -единая целая команда. «Один в поле, не воин». Тут думать надо не про отдельные аптеки, а про целую систему, где все взаимосвязано.

Я - молодой, активный, целеустремленный, жизнерадостный сотрудник, не боюсь большого объема работы. Я смогу использовать рычаги для поднятия прибыли компании. Могу заинтересовать кадры на долгосрочную работу путем создания общих традиций и ценностей, которые объединят всех работников сети, вне зависимости от занимаемой должности.

Спасибо за внимание