

SEMINARE UND VORTRÄGE



Österreichischer Apothekerverband
Partner für eine sichere Zukunft

Seminare am 14. November 2025

Im Einkauf liegt der Gewinn

Termin: 14. November 2025 | 9:00 - 13:00 Uhr | Hotel Weitzer

Ziel des Seminars ist es, wichtige Aspekte des Lagermanagements und Einkaufs zu veranschaulichen und die Apothekerinnen und Apotheker zu ermuntern sich diesem zentralen Thema zu widmen. Die Inhalte werden praxisnah mit Beispielen vermittelt.

AFP (wirtschaftlich): 8

[Erfahren Sie mehr](#)



Benefits - Mitarbeiter:innen abgabenschonend entlohnen

Termin: 14. November 2025 | 9:00 - 10.30 Uhr | Hotel Weitzer

Arbeitskräftemangel, sinkende Spannen und die allgemeine Teuerung sind für Apothekenbetriebe die aktuellen Herausforderungen. Die Teilnehmer:innen lernen in dieser Veranstaltung die wichtigsten abgabefreien und abgabenbegünstigten Instrumente für die Mitarbeiter:innenentlohnung kennen.

AFP (wirtschaftlich): 2

[Erfahren Sie mehr](#)

Das Team als Erfolgsfaktor

Termin: 14. November 2025 | 9:00 - 12:00 Uhr | Hotel Weitzer

Die Teamführung innerhalb der Apotheke stellt Sie als Führungskraft immer wieder vor Herausforderungen. Dennoch zählen Ihr Team und dessen Performance zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren in Ihrer Apotheke. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie die Leistung Ihres Teams optimieren können und wie Sie Ihren Mitarbeitern zu mehr Selbstverantwortung verhelfen. Weiters erhalten Sie praktische Tools und Tipps, wie Sie mit schwierigen Situationen innerhalb des Teams umgehen können.

FFP: 6

[Erfahren Sie mehr](#)

Wirksam kommunizieren als Führungskraft – Wie Sie Ihren (positiven) Einfluss auf Ihr Team erhöhen

Termin: 14. November 2025 | 9:00 - 17:00 Uhr | Hotel Weitzer

Wer seine Mensche für sich gewinnen will, muss sie „rühren, nicht schütteln“, so Ex-Geheimagent Leo Martin. Anhand eines hochspannenden Falles aus der faszinierenden Welt der Geheimdienste und vielen Tricks aus dem Agentenhandbuch zeigt Leo Martin, wie es Ihnen gelingt, Vertrauen aufzubauen und Ihren Einfluss auf andere zu erhöhen. Sie führen Kommunikationsübungen durch und reflektieren gemeinsam, wie Sie das Erlebte in Ihrem Alltag in der Apotheke nutzen können. Lernen Sie, wie Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – aber auch Kundinnen und Kunden für sich gewinnen und auch unter Druck stets souverän auftreten.

FFP: 13

[Erfahren Sie mehr](#)

