

PRESE- INFORMATION

Eschborn, 10. März 2015

Gemeinsam stark

Marcella Jung zeigt in ihrem neuen Buch „Unternehmerisch denken, besser verkaufen“, welche drei Säulen für den Erfolg einer Apotheke entscheidend sind. Sie erläutert, wie durch Optimierung der Mitarbeiterführung, durch Steuerung anhand betrieblicher Kennzahlen und durch Kundenorientierung der Apothekenumsatz deutlich gesteigert werden kann.



Marcella Jung

Unternehmerisch denken, besser verkaufen

Erfolgreich im Apothekenteam

2015, Govi-Verlag Pharmazeutischer Verlag GmbH,
159 S., kartoniert, ISBN 978-3-7741-1282-7,
Subskriptionspreis bis 06.06.2015: € 19,90 (danach
€ 22,90)

Im Vordergrund des Themenblockes „Mitarbeiterführung“ steht die Motivation der Mitarbeiter, der Kollegen und des Inhabers selbst. Alle sollen sich mit „ihrem Unternehmen“ identifizieren. Damit kann das Team an gemeinsamen Zielen arbeiten und vom kollegialen Miteinander profitieren.

Die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Aspekte zur Erfolgssteuerung bilden die zweite Säule. Die Autorin vermittelt, wie man die Kennzahlen ermittelt, die richtigen Schlüsse zieht und sie an die Kollegen weitergeben kann.

Für die Kundenorientierung wird mit sieben Fallbeispielen aufgezeigt, wie man mit der jeweils richtigen, kundenorientierten Strategie Zusatzverkäufe generiert.

Marcella Jung ist Betriebswirtin und Geschäftsführerin der Jung-Akademie. Seit mehr als 10 Jahren bietet sie betriebswirtschaftliche Seminare und Coachings für Apothekeninhaber und -mitarbeiter an.

Abdruck honorarfrei; Beleg erbeten.

Für weitere Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Govi-Verlag Pharmazeutischer Verlag GmbH

Dorothea Nitzschke

Marketing

Apothekerhaus

Carl-Mannich-Straße 26

65760 Eschborn

Tel: 06196 / 928-249

Fax: 06196 / 928-203

E-Mail: d.nitzschke@govi.de