

ФОКУС ВНИМАНИЯ | citoИНФОРМ

- 04** ФАРМРЫНОК: главное
- 06** ЛС ДОСЬЕ: исследования, новинки, ребрендинг
- 07** НЕЛЕКАРСТВЕННЫЙ АССОРТИМЕНТ:
в зоне внимания
- 08** КОСМЕТИКА: актуальное позиционирование

ЖИЗНЬ И ПРОФЕССИЯ | энциклопедия успеха

- 10** Строим отношения: конструктивная конфликтология |
Елизавета ЕФРЕМОВА

БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ | от теории к практике

- 14** «Как есть» и «как надо»: вопросы оптимизации
основных бизнес-процессов | *Павел ЛИСОВСКИЙ*
- 24** Трансакционные издержки: учитываем все |
О.В. БАЗАРКИНА, А.Н. ИБРАГИМОВА

ЗАКОН И ВЫ | знать и использовать

- 34** Фармконсультация | *М.И. МИЛУШИН*

ФАРМСПЕКТР | важно, интересно, полезно**Школа фармаколога:**

- * **38** Фитотерапия кожных болезней |
Н.В. ПЯТИГОРСКАЯ, Н.Б. ЛАЗАРЕВА, С.Л. МОРОХИНА

Фармкласс:

- 46** Инсомния: современные подходы к лечению |
М.Г. ПОЛУЖКОВ

Логика инициативных продаж:

- * **50** Пищевое отравление | *Евгений ЗОЛОТУХИН*



«КАК ЕСТЬ» И «КАК НАДО»: ВОПРОСЫ ОПТИМИЗАЦИИ
ОСНОВНЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

В статье представлены основные вопросы, ответы на которые должно получить руководство при планировании изменений в аптечной сети и описании ситуации «как есть». Что же оказывает решающее значение в построении эффективной структуры функционирования?



ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ: УЧИТЫВАЕМ ВСЕ

Выявление и последующее снижение транзакционных издержек — основа не только повышения конкурентоспособности аптеки, но и обеспечения населения высококачественной и доступной фармацевтической помощью. Рассмотрим поэтапный подход к решению вопроса.

Потребительский запрос:

- 54** Противогрибковые средства для местного и наружного применения | Евгений ЗОЛОТУХИН

- 58** Практикум по аптечному ассортименту

ВСЕ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ | актуальный тренд

- 62** Экспресс-аналитика | TNS Gallup AdFact, DSM Group

- 66** Косметика в аптеке: проблема позиционирования | Нана БЕХОРАШВИЛИ

Логика инициативных продаж:

- * **68** Первый зуб | Любовь ПРОНИНА

- 75** Смеси для питания грудных детей | Наталья СМЕРНОВА

Потребительский запрос:

- * **78** Успокаивающие БАД | Любовь ПРОНИНА

АПТЕКА В ГОРОДЕ | география ритейла

- 83** Дело принципа | Евгений ЗОЛОТУХИН

TIME OUT | интересно, что...

- 86** Исследования в медицине: необычное в обычном

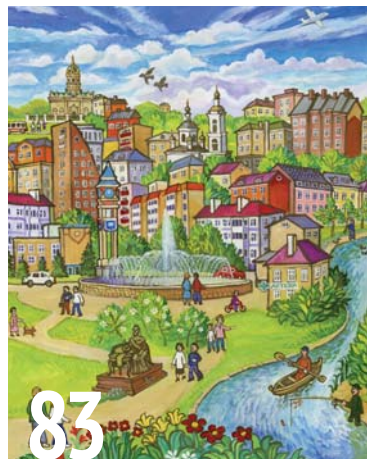
* — материал с контрольным билетом темы.



68

ПЕРВЫЙ ЗУБ

Как построить общение с клиентом при определенном запросе, преследуя при этом и интересы потребителя, и задачи эффективности продаж? Подробное изложение возможного алгоритма беседы при заявленной потребителем проблеме прорезывания зубов у детей.



83

ДЕЛО ПРИНЦИПА

В бурлящей от споров и противоречий фармацевтической рознице еще встречаются оазисы, для которых прибыль второстепенна. Не верите? Представим: Константин Самбулов, 24-летний провизор, который открыл в Подмосковье аптечный пункт 2 года назад.