

# 10. kongres Pharma Profit

## PROGRAM

**8.00–9.00 Registrace**

**9.00–9.15 Zahájení, úvodní slovo**

**9.15–10.15 Jak vést lidi a dosáhnout úspěchu v podnikání**

- Inspirace je víc než motivace
- Rozum vs. emoce
- Úloha etiky na cestě k dosažení cílů
- Čím se může byznys inspirovat ve vrcholovém sportu?

*Marian Jelínek, známý hokejový trenér a mentální kouč*

**10.15–10.45 Přestávka na kávu a autogramiáda Mariana Jelínka**

**10.45–11.15 Bylo jim padesát. Dříve byli takřka nad hrobem. Dnes rozhodně nejsou. Jak jsme na ně v lékárnách připraveni?**

- Jak využít dosud spící potenciál na českém trhu. Zákazníci ve věku 50 až 65 let jsou nejpřehlíženějším segmentem. Přitom představují nejperspektivnější cílovou skupinu. Mají nejvíc peněz a přání užívat si života. Nejsou hloupí. Jak na ně?

*Míla Knepr, marketingový a reklamní odborník*

**11.15–12.45 Panelová diskuse: FMD ALERT?! První zkušenosti s fungováním systému ověřování pravosti léčiv.**

- Objevují se nějaké první problémy, nebo jde vše hladce?
- Vše o technickém vybavení, sběru dat a komunikaci s úložištěm.
- Role distributora

*Moderuje:*

*PharmDr. Michal Krejsta, MBA, tajemník AVEL ČR, AVEL SK*

*Účastníci:*

*Mgr. Jakub Dvořáček, MHA, výkonný ředitel AIFP, předseda představenstva Národní organizace pro ověřování pravosti léčiv; Ing. Jarmila Jiraská, projektová manažerka, Phoenix; Mgr. Martin Petřík, vedoucí lékárny, Lancier Brno; Mgr. Jan Šípek, ředitel IT, Apatyka servis; Pavlína Štisová, MBA, projektová manažerka NOOL; PharmDr. Zdeňka Vondráčková, vedoucí úseku farmacie, Nemocnice Pardubického kraje*

**12.45–14.00 Oběd**

### **Sekce A – Lékárny**

**14.00–14.30 Jak probíhají kontroly SÚKL v lékárnách**

- Na co se pracovníci lékové agentury při kontrolách v lékárnách zaměřují?
- Kde mohou lékárníci získat o kontrolách podrobnější informace?
- Jaké semináře připravuje SÚKL pro lékárníky, a co se na nich o kontrolách mohou dovědět?

*Mgr. Irena Storová, MHA, ředitelka, SÚKL*

#### **14.30–14.50 Akceptace platebních karet v prostředí lékáren**

- Jednoduché řešení pro akceptaci platebních karet a výhody akceptace platebních karet v prostředí lékáren.
- Přínos a úspory pro provozovatele lékáren
- Změna chování zákazníků a preference bezhotovostních plateb
- Budoucnost placení - E-commerce a samoobslužné zařízení
- Nové platební metody a trendy

*Miloslav Bouček, ředitel pro firemní zákazníky, KB SmartPay – Cataps*

#### **14.50–15.15 Přestávka na kávu**

#### **15.15–16.45 Léčivé přípravky a doplňky stravy v sortimentu lékárny**

- Stejná účinná látka – jiný legislativní status – viděno očima lékárníka a právníka.

*PharmDr. Jana Matušková, lektorka dispenzační práce a řízení klíčových procesů v lékárnách  
Mgr. Libor Štajer, advokát, advokátní kancelář KMVS*

### **Sekce B – Dodavatelé, zástupci lékárenských uskupení**

#### **14.00–14.50 Úspěšný prodejce 3. milénia**

- Svět okolo nás se mění a díky internetu se výrazně změnil i způsob, jakým nakupujeme. Nyní je na řadě „prodej“, aby se přizpůsobil změnám v nákupním chování a konečně vstoupil do 3. tisíciletí.

*Mgr. Martin Leščinský, senior konzultant, Mercuri International Česká republika*

#### **14.50–15.15 Přestávka na kávu**

#### **15.15–16.00 Pohled na nákup vybraných skupin sortimentu v retailu a v lékárnách**

- Proč nakupujeme některé kategorie zboží především v lékárně a některé více v drogerii, supermarketu či hypermarketu?
- Jaký další sortiment by se podle spotřebitelů mohl prodávat v lékárně a které kategorie donedávna spojované s lékárnou se přesouvají do jiných nákupních kanálů?
- Které zboží patří podle zákazníků neodmyslitelně do lékárny?

*RNDr. Barbora Večerková, business advisor health CE, Nielsen Czech Republic*

#### **16.00–16.45 Jak pracovat koncepčně se značkou?**

- 95 % nákupních rozhodnutí je podvědomých. Zkoumejte podvědomé motivace vašich zákazníků.
- Jak si stojí vaše značka na trhu?
- Co ji táhne a co jí škodí?
- Jak se odlišit od konkurence?
- Jak najít nové příležitosti na trhu?

*Mgr. Vojtěch Prokeš, sociolog, ředitel výzkumu a spoluzakladatel výzkumné společnosti Behavio Labs*

#### **16.45 Tombola**