

"Strategie formuleren en implementeren"

Masterclass

Strategisch denken en handelen in de farmacie.

Ieder apotheker heeft te maken met keuzes die van invloed zullen zijn op rendement en winstgevendheid. Vaak is er meer mogelijk dan men vooraf meestal inschat. Om dit te ervaren is er een unieke masterclass met prof. Sybren Tijmstra en drs. Peter Felen. U gaat in een bedrijfssimulatie, Strategic Service Performance Simulatie, uitgebreid leren wat de mogelijkheden zijn om uw strategische keuzes in een concurrerende omgeving in uw voordeel uit te laten uitvallen.

De leerdoelen van de Strategic Service Performance Simulatie zijn:

- Verkrijgen van inzicht in het verschil tussen 'strategisch denken' en 'management denken' evenals de vaardigheden die beide vereisen.
- Aanwenden en ontwikkelen van 'strategische flair' en visie om als ondernemer te kunnen opereren
- Oefenen van een effectieve implementatie van een beoogde bedrijfsstrategie in een concurrentie-omgeving
- Inzicht in het belang van operationele discipline en kostenbewustzijn

Deze masterclass bestaat uit een zeer nauwkeurige inleiding en een spelsituatie waarin u praktisch aan de slag kan. We adviseren dan ook om zeker met uw collega(s) te komen die medeverantwoordelijk zijn.

De volgende stappen worden helder besproken:

1. Segmenten bepalen
2. Omzetgroei
3. Kostenreductie
4. Winstpotentieel
5. Klantgevoeligheden
6. Kritische succesfactoren
7. Concurrenten
8. Strategisch positioneren
9. Operationele verbetermogelijkheden
10. Strategisch verbeteren

DATUM EN LOCATIE

13 en 14 november 2023 (5 dagdelen)

Kasteel Wittenburg in Wassenaar

Hier is de mogelijkheid voor overnachten.

Extra

Diegene die ook de MBA pharmacy gaan volgen, ontvangen 1000,- euro korting op het inschrijfgeld van de opleiding en vrijstelling voor 2 dagen.



De deelnemers nemen in verschillende teams deel aan de Strategic Service Performance Simulatie en creëren zo de markten waarop zij met elkaar concurreren.

Dit vindt plaats in een virtuele, interactieve omgeving. Dit houdt in dat de teams niet met de computer concurreren, maar met elkaar. Door deze interactie creëren de teams hun eigen markten. Daardoor is elke ronde van de simulatie uniek. De virtuele, operationele dimensie van de simulatie wordt gerealiseerd door gebruik te maken van realistische klantenprofielen.

Management kennis- en competentiegebieden

Tijdens de Strategic Service Performance Simulatie komen een breed scala aan management kennis- en competentiegebieden aan de orde. Hieronder zijn deze gebieden nader benoemd. De genoemde gebieden kunnen naar gelang het verloop van de simulatie en de wensen van de deelnemers tijdens de simulatie in meer of mindere mate accent krijgen.

Strategie

- Marktanalyse
- Dienstenportfolio management
- Levenscyclus van diensten
- Boston Consulting Group model (cash cow, star en dog, etc)
- Lange termijn versus korte termijn
- Marktvoorspelling en -ontwikkeling
- Risicoanalyse en risicomangement
- Investeringsplanning
- Concurrentieanalyse en concurrentie-informatie
- Omgeving- en impact analyse

Operationeel Management

- Het optimale gebruik van werkkapitaal
- Kostenbeheersing
- Schaalvoordelen
- Investerings in kennis en toegevoegde waarde
- Effectiviteit van investeringen in kennis en toegevoegde waarde
- Order analyse

Financieel Management

- Financiële rapportages en de samenhang van Balans, Verlies en Winst rekening, Cash Flow etc
- Financiële kengetallen en ratio's; Winst, (Bruto-, op Eigen Vermogen, na en voor Belasting, op Activa)
- Kostencalculatie en budgettering
- Winst en cash-flow prognoses
- Hefboomwerking

Marketing Management

- Klantgerichtheid en -oriëntatie
- Vraagontwikkeling
- Marketing mix
- Benchmarking
- Marktstrategie
- Relatiemanagement
- Marketing effectiviteit

Managementvaardigheden

- Teamrollen en gedrag
- Effectiviteit van communicatie
- Timemanagement
- Leiderschap
- Stress management
- Onderhandelen
- Besluitvorming

PRIJS

Kosten per Persoon
incl. Lunches en Dinner **€1500,-**
Exclusief overnachting (extra kosten 125,-)

ACCREDITATIE

Accreditatie aangevraagd voor **20 punten**
(40% organisatie, 40% samenwerking,
20% communicatie).

Docenten

Prof. Drs. Sybren Tijmstra

bijgestaan bij strategieontwikkelingsprocessen en de implementatie van de gekozen strategieën. Hij begeleidt ook start-ups.

Sybren is directeur van TIMS Holding B.V. (Management-Consultancy-Onderwijs) waarvan sinds 2014 SIMS International Ltd. (strategische bedrijfssimulaties) een integraal onderdeel uitmaakt. Daarnaast is hij Dean van de IBSP, de MBA pharmacy. Naast in-company trainingen verzorgt hij colleges aan de IBSP en verschillende buitenlandse business schools.

Sybren was verbonden aan de VvAA Business School en de Hofstee Medical Business School (HMBS) waarbij doceerde in vele programma's (MBA, pre-master "Bedrijfskunde in de Zorg", masterclass "Digitalisering in de Zorg") en programmamanager was van het pre-master "Bedrijfskunde in de Zorg". Met de Dean van de VvAA Business School, Ger Hofstee, publiceerde hij in 2020 het boek Business Strategy through Disruption.



Hij is emeritus hoogleraar Internationale Strategie & Management van de IAE, Universiteit Aix-Marseille in Frankrijk en emeritus hoogleraar Strategie en Verandermanagement van Audencia, Nantes School of Business in Frankrijk. Zijn eerdere functies waren o.a. directeur internationale zaken en directeur van het Management Development Centre van Nyenrode Business Universiteit, directeur-generaal van de European Foundation for Management Development in Brussel en directeur-generaal en hoogleraar strategie van EAP-European School of Management Paris-Oxford-Berlin-Madrid.



Drs. Peter Felen

Psycholoog en bedrijfskundige, schrijver van de boeken de apothekersassistente, bedrijfskunde voor de apotheek, van apothekersassistent naar farmaceutisch adviseur. Directeur van Apotheek Totaal Groep en de IBSP, de International Businessschool for Pharmacy. Hij heeft vele apothekers mogen begeleiden in binnen- en buitenland. Vaste spreker op het internationale farmaceutische congres in Beijing en trainer/adviseur in diverse landen.

Voor meer informatie of aanvraag:
p.felen@apotheektotaalgroep.nl

 Binnenpad 41, 8355BR Giethoorn, Nederland
 +31 (0) 20 261 07 02
 info@apotheektotaalgroep.nl
 www.apotheektotaalgroep.nl