

Gyógyszertár vezetés – üzemeltetés szakirány:

1. Jogi, etikai és szakmai szabályok a gyógyszerértékesítési kommunikációban
2. Gyógyszertárak működtetésére vonatkozó jogi és etikai szabályok
3. Marketing lehetőségek kisforgalmú gyógyszerértékesítési környezetben
4. Humánerőforrás menedzsment módszerek alkalmazása a gyógyszerértékesítésben
5. Internetes gyógyszerforgalmazás bevezetésének jogszabályi és adminisztrációs háttere
6. Az egészségmegőrzési funkciók bemutatása és fejlesztésének lehetőségei közforgalmú gyógyszerértékesítés példáján keresztül
7. Beteg-együttműködés és az egészségértés kapcsolata
8. Az EESZT és az e-recept jelentősége és gyakorlata Magyarországon
9. Kiemelt céllenőrzési szempontrendszer a közforgalmú gyógyszerértékesítésben
10. A hatóanyagalapú gyógyszerrendelés kérdései
11. Gyógyszerhamisítás helyzete és megelőzése napjainkban
12. Minőségbiztosítási fejlesztés a gyógyszerértékesítésben
13. Személyiségismeret és erőszakmentes kommunikáció a gyógyszerértékesítésben
14. Közforgalmú gyógyszerértékesítés ügyeleti szabályozása
15. Gyógyszerértékesítési készletgazdálkodás jogi és gazdasági aspektusai
16. A vezető feladatai, tulajdonságai, a vezetés funkciói, a sikeres vezetés alapelvei – gyakorlati példán keresztül
17. Gyógyszerek reklámozása, reklámpszichológia
18. Szabadon választható téma, gyakorlati példa, megvalósítás