

GEHEIMWAFFEN DER KOMMUNIKATION

Wenn an der sechsten TopLounge ein ehemaliger Geheimagent als Gastreferent die Bühne betritt, steigt die Spannung. Leo Martin demonstrierte nicht nur, wie kurz die Beine der Lügen sind, sondern verriet auch erprobte Kommunikationstipps.



1 Enrico Giovanoli, Topwell-Apotheken AG. 2 Rinaldo Just, Topwell-Apotheken AG. 3 Leo Martin, Geheimwaffe der Kommunikation. 4 Romina Alimonti (StadtApotheke) und Christopher Schlieper (Apotheke12) im Kundengespräch mit VMotion. 5 Marco Heilig und Dr. Daniel Hummel (Mepha Schweiz AG). 6 Anita Mosimann (Pharma Medica AG) und Daniel Späni (Sanatrend AG) 7 Jakob Küng (Voigt AG), Peter Heinzer und Christoph Röllli (Adroplan AG).

«Die Topwell-Gruppe entwickelt sich schnell und dynamisch», sagte Enrico Giovanoli, VR-Präsident und CEO a. i. der Topwell-Apotheken AG, im Eröffnungsreferat an der alljährlichen Standortbestimmung. «Wir fahren unverändert die bisherige Strategie.» Die Zahl der Standorte der Topwell-Offizin-Apotheken sei auf 39 angewachsen und für 2016 ein Umsatzzuwachs +8,1 Prozent budgetiert – Zahlen, die zeigen, dass sich der erfolgreiche Kurs der letzten Jahre fortsetzen wird.

Besser als der Gesamtmarkt

Wie Rinaldo Just, Leiter Marketing und Verkauf, ausführte, schnitt Topwell im vergangenen Geschäftsjahr im Vergleich zum Gesamtmarkt durchs Band weg besser ab. «Alle Bereiche haben zu diesem Wachstum beigetragen», so Just. Auch der Barverkauf entwickle sich im laufen-

den Jahr erfreulich stark. Aus den vielfältigen Angeboten des Dienstleistungskataloges 2017 stach das virtuelle Sichtwahlsystem VMotion heraus. Topwell hat als erste Apothekenkette flächendeckend und in der Rekordzeit von drei Monaten die virtuellen Screens 2016 eingeführt. Apothekerin Romina Alimonti und Apotheker Christopher Schlieper demonstrierten anschliessend, wie ein Kundengespräch mit VMotion optimal ablaufen kann.

Einfach besser beraten

Worauf es bei der Kommunikation – nicht nur in einem Verhör – alles zu achten gilt, verriet der ehemalige Geheimagent Leo Martin in seinem Referat «Geheimwaffen der Kommunikation: Sanfte Strategien mit durchschlagender Wirkung». Wer in einem Gespräch, auch mit Kunden, etwas erreichen wolle, müsse eine gute Be-

ziehung zum Gegenüber aufbauen – auch dann, wenn der Handlungsspielraum durch Stress eingeschränkt sei. Martin: «Es gilt stets, bewusst auf Positives, auf Stärken zu achten. Dann entsteht Attraktivität.» Was auch hilft beim «einfach besser beraten». //

Galerie >

Mehr Impressionen zu diesem und vielen weiteren Events finden Sie unter www.otxworld.ch/galerie

Kontakt

Topwell-Apotheken AG
Lagerhausstrasse 11
8401 Winterthur
www.topwell.ch

TOPWELL
APOTHEKEN AG
Einfach besser beraten.