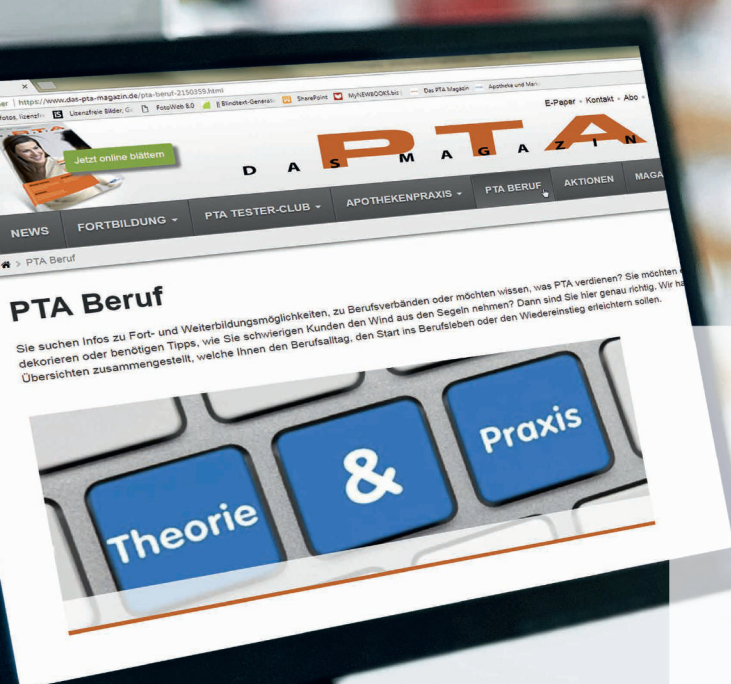


neu

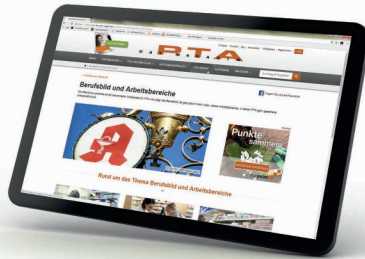
Online Rubrik PTA Beruf



W www.das-pta-magazin.de – Seit Mitte Juni haben wir unser Onlineangebot um die Rubrik PTA Beruf – zu finden über die graue Navigationsleiste – erweitert. Hier finden alte Hasen genauso wie Berufseinsteiger und PTA-Schüler interessante Infos zu Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten, zu Berufsverbänden oder Verdienstmöglichkeiten. Wer eine Aktion planen, das Schaufenster dekorieren möchte oder Tipps benötigt, wie man schwierigen Kunden den Wind aus den Segeln nehmen kann, ist bei PTA Beruf ebenfalls richtig. Und worauf es bei Gehaltsverhandlungen mit dem Chef ankommt, haben wir ebenfalls für Sie zusammengestellt. Die verschiedenen Beiträge, Übersichten und Linklisten sollen Ihnen den Berufsalltag, den Start ins Berufsleben oder den Wiedereinstieg erleichtern. Schauen Sie gleich mal vorbei.

01

BERUFSBILD UND ARBEITSBEREICHE



Potenzielle Arbeitgeber-- Die öffentliche Apotheke ist der bekannteste Arbeitsplatz für PTA und prägt das Berufsbild. Es gibt jedoch noch viele weitere Arbeitsbereiche, in denen PTA gern gesehene Arbeitskräfte sind.

02

AUSBILDUNG



Schule und Praxis-- Die PTA-Ausbildung besteht aus einem schulischen und einem praktischen Teil. Was Sie dazu wissen müssen und wo Sie weitere Infos finden, haben wir zusammengefasst.

03

GEHALT



Verdienstmöglichkeiten-- Für Apothekenangestellte gibt es Tarifverträge, die unter anderem das Gehalt regeln. Mit unseren Tipps für Gehaltsverhandlungen holen Sie möglicherweise noch mehr raus.

04

FORT- UND WEITERBILDUNG



Anbieter und Qualifizierung-- Für PTA gibt es verschiedene Möglichkeiten zur Fort- und Weiterbildung. Unter bestimmten Voraussetzungen können sie sogar ohne Abitur studieren.

05

INTERESSENVERTRETUNGEN



Adexa, BVPTa & Co.-- Verschiedene Institutionen und Verbände setzen sich für die berufspolitischen und arbeitsrechtlichen Interessen von Pharmazeutisch-technischen Assistenten ein.

06

BASICS HANDVERKAUF



Praxiswissen-- Das Wissen um die ABDA-Leitlinien Selbstmedikation und Rezeptbelieferung, die Gültigkeit von Rezeptformularen und die richtige Kundenansprache sind nur einige Basics, die eine gute PTA verinnerlicht haben sollte.

07

BASICS VERKAUFSFÖRDERUNG



Umsatz steigern-- Gut geplante Aktionen, ein interessant gestaltetes Schaufenster, eine emotional ansprechende Offizin und gekonnt initiierte Zusatzverkäufe sorgen für mehr Umsatz.