



An der Sandgrube 123  
(demnächst: Boschstr. 13 A)  
46244 Bottrop-Kirchhellen  
Tel.: 020 45/ 410 600  
Fax: 020 45/ 410 464  
E-Mail: mail@argumenta.de  
Online: www.argumenta.de

### Inhaberin

Sigrid Salziger, Trainerin und Apothekerin  
Fachapothekerin für Offizinpharmazie,  
Gesundheitsberatung und Ernährungs-  
beratung

## → Philosophie:

... und immer wieder von Seminar-  
teilnehmern die Fragen: „Wie sind  
Sie dazu gekommen? Warum  
machen Sie das?“ Unsere Antwort  
darauf: „Wir haben immer noch  
Freude an der eigenen Arbeit in der  
Apotheke. Deswegen möchten wir  
in unseren Vorträgen, Seminaren  
und Workshops viele davon  
überzeugen, welche Wege zu  
diesem Ergebnis führen – und wie  
Beraterkompetenz in der Apotheke  
und für die Entwicklung der  
Apotheke optimiert wird.“

Um sich an einem bereits beste-  
henden Markt für Kommunikati-  
ons-Trainer zu beteiligen und zu  
behaupten, muss man „anders“  
sein und anders agieren als die  
bisher schon vorhandenen Dienst-  
leister (Marktpartner). Die argu-  
menta-Besonderheiten dazu sind  
u.a. die stets gemeinsame Aktion  
von zwei Trainern (Mann und  
Frau). Dadurch wird mehr Auf-  
merksamkeit ausgelöst und das  
konzentrierte Zuhören für die  
Teilnehmer einfacher. So können  
auf diese Weise größere Teilneh-  
merzahlen zufrieden gestellt  
werden.

Beide Referenten sind Apotheker  
mit aktueller Chefvertretungs-  
erfahrung.

Ungefähr die Hälfte des Jahres ist  
für diese berufliche Praxis in der

Apotheke reserviert. Das führt  
dazu, dass Sigrid Salziger und  
Claus Gerhold als Trainer genau  
„wissen, worüber sie reden“.  
Dementsprechend werden die  
Seminar- und Vortragsinhalte von  
beiden Trainern ganz interdisziplinär  
zusammengetragen und für die  
Apotheke übersetzt. Dabei ist  
argumenta frei und unabhängig in  
der Ausgestaltung. Die tatsächliche  
Veranstaltungsausführung basiert  
auf Vorgesprächen mit den Auf-  
traggebern. Für die unterschiedli-  
chen Zielgruppen und Themenge-  
biete werden die Inhalte gezielt und  
individuell vorbereitet. Alles  
geschieht nach dem Motto „Aus der  
Praxis, für die Praxis!“ Salziger und  
Gerhold haben deshalb ihren ganz  
eigenen Stil entwickelt. Beispiel-  
hafte und lebendige Erzählungen  
aus dem „richtigen Leben“ machen  
Zusammenhänge verständlich und  
überzeugen mehr als jede Theorie.  
Das Ziel der beiden Trainer ist,  
durch Vermittlung von Hinter-  
grundwissen und praktische  
Handlungsanleitung Nachhaltig-  
keit in Bezug auf Verhaltensände-  
rung und Persönlichkeitsentwick-  
lung zu erreichen. Besonders  
positive Effekte entstehen dann,  
wenn die Chemie zwischen  
Auftraggeber und Trainern stimmt.

## → Angebot:

### Leistungsangebot

→ Die Veranstaltungsinhalte  
beschäftigen sich mit Erkenntnis-  
sen aus der Kommunikationswis-  
senschaft, Verhaltensforschung,  
Überzeugungspsychologie, aber  
auch den Wirtschaftswissenschaf-  
ten und dem Kommunikations-  
Marketing und mehr. All das wird  
für die Menschen am „Arbeitsplatz  
Apotheke“ fokussiert und an-  
schaulich, zeitgemäß präsentiert.  
argumenta konzentriert sich dabei  
fast ausschließlich auf die Ziel-  
gruppe der ApothekenleiterInnen  
und ApothekenmitarbeiterInnen.  
Die Inhalte sind jedoch zur Erleich-  
terung des Wissenstransfers  
allgemein gehalten und nur  
beispielhaft produkt- oder indika-  
tionsbezogen.

→ Für andere Dienstleister offen-  
sichtlich unattraktive Pflichtinhal-  
te und spezielle Zielgruppen, aber  
auch auf der Basis von Theorie  
unlösbare Aufgaben landen bei  
argumenta. An diesen Herausfor-  
derungen ist das Unternehmen  
gewachsen und durfte sich so  
entwickeln, dass von hier neue  
Standards gesetzt werden.

→ Auf Wunsch übernimmt argu-  
menta das Veranstaltungs-  
management.



## →Kompetenz:

Selbstverständlich ist die Teilnahme an „Train-the-Trainer“-Seminaren und die intensive Auseinandersetzung mit fachlichen und didaktischen Aspekten.

Die Ausbildung selbst liefert – nach allen grundlegenden Qualifikationen – das Leben!

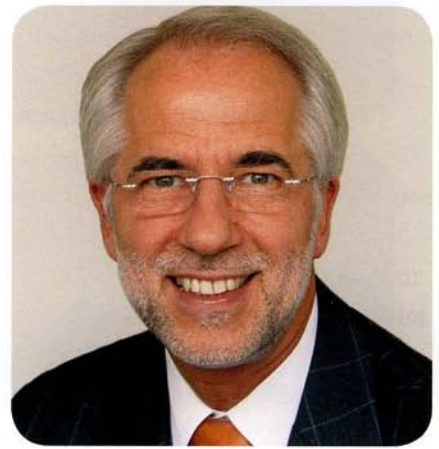
Kompetenz verleihen dann die Kunden – die am Ende begeisterten Seminar Teilnehmer.

Das „Know-how“ von argumenta ergibt sich aus der gelebten Praxis in der Apotheke und im Seminar. Alle Veränderungen im Gesundheitswesen und damit für die Offizin werden von beiden Trainern während der Vertretungstätigkeit in den unterschiedlichsten Vertretungsapotheken erkannt und analysiert.

In allen Bereichen der Aus-, Fort- und Weiterbildung für Apotheker und pharmazeutisches Personal sind die beiden Trainer eingebunden, z.B. durch verschiedene Landesapothekerkammern. Dementsprechend wurden alle bisherigen argumenta-Veranstaltungen für die Hauptzielgruppe Pharmazeuten und pharmazeutisches Personal für das freiwillige Fortbildungszertifikat akkreditiert.

Mit ihrer Erfahrung und dem Verständnis für die Zusammenhänge im Gesundheits- und dem Apothekenwesen sind sie von Standesorganisationen, Großhandel und Industrie gleichermaßen gefragt und durch die Marktübersicht als unabhängige Berater besonders geschätzt.

Seit Ende der 90er Jahre hat sich so eine erfolgreiche und verlässliche Zusammenarbeit mit Partnern aus der Pharmaindustrie, dem pharmazeutischen Großhandel, Kooperationen, einer Reihe von Apotheker-Kammern und Verbänden sowie einzelnen Apotheken entwickelt. Zu den Zielgruppen gehören sowohl Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer mit ihren jeweils ganz individuellen Wünschen.



### Mitinhaber

Claus Gerhold, Trainer und Apotheker, Fachapotheker für Offizinpharmazie, Gesundheitsberatung, Ernährungsberatung, theoretische und praktische Ausbildung

## →Referenzen:

Für Referenz-Auskünfte stellt argumenta gerne den Kontakt mit den passenden Menschen und den Entscheidungsträgern her, die dann auch die entsprechenden Informationen liefern können.

Als Referenzen können auch die Texte unter dem Link „Presse“ auf der Homepage [www.argumenta.de](http://www.argumenta.de) angesehen werden.