



Partner Program



HARTMANN-RICO

Obsah

HARTMANN-RICO



2–5

Vzdělávací programy HARTMANN AKADEMIE



6–8

Semináře



9

Speciální propagační materiály



10

Partner Program

Vám přináší společnost HARTMANN-RICO



PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI

Společnost PAUL HARTMANN AG je jedním z nejvýznamnějších výrobců a distributorů zdravotnických a hygienických výrobků na celém světě.

Od roku 1991 je součástí světové skupiny HARTMANN i společnost HARTMANN-RICO. Spojení tradičního českého producenta zdravotnického materiálu s mezinárodním koncernem přinesla světové know-how i investice a společnost se zařadila mezi nejúspěšnější firmy působící na českém a slovenském trhu.

HARTMANN-RICO kromě výroby špičkových zdravotnických a hygienických produktů dlouhodobě podporuje charitativní projekty zaměřené na hendikepované spoluobčany a seniory. Prostřednictvím nadace Dobrý soused společnost podporuje občanská sdružení v sídle společnosti – ve Veverské Bítýšce.

HARTMANN Group



Skupina HARTMANN má silnou pozici na mezinárodním trhu se zdravotnickými a hygienickými prostředky pro využití jak v profesionálním prostředí, tak i v domácnostech. Náš úspěch je postaven na našich medikálních znalostech a na neustálém dialogu s cílovými skupinami. Dobře etablovaná značka HARTMANN tvoří jádro našeho portfolia.

Skupina HARTMANN má v současné době prodejní a výrobní organizace celkem v 36 zemích.

Alžírsko – Austrálie – Belgie – Česká republika – Čína – Dánsko – Egypt – Francie – Holandsko
Hongkong – Chorvatsko – Írán – Itálie – Jižní Afrika – Kanada – Maďarsko – Malajsie
Maroko – Německo – Norsko – Polsko – Portugalsko – Rakousko – Řecko – Rumunsko – Rusko
Singapur – Slovenská republika – Slovinsko – Španělsko – Spojené arabské emiráty – Švédsko
Švýcarsko – Turecko – USA – Velká Británie

HARTMANN-RICO v ČR a SR



Závod Veverská Bítýška



Závod Most

Závod Veverská Bítýška

Ve Veverské Bítýšce se vyrábějí především jednorázové operační roušky a sety.

Závod Most

Výrobní náplň závodu Most prošla vývojem od zpracování buničité vaty přes vatu obvazovou, výrobu dámské hygieny, obvazů a obinadel.

Nynější výrobní program tohoto závodu se specializuje na výrobu obvazů a obinadel.

Závod Havlíčkův Brod

Specializací tohoto závodu jsou především komponenty pro finální výrobu jednorázového operačního krytí. Komponenty kompletují v závodě Veverská Bítýška do setů.

Závod Chvalkovice

Výrobní program tohoto závodu se specializuje na výrobu Medisetů, balení operačních rukavic, výrobu sádrových obinadel a gázových produktů pro tradiční hojení ran.



Závod Havlíčkův Brod



Závod Chvalkovice

Společnost HARTMANN-RICO a.s. patří mezi nejvýznamnější výrobce a distributory zdravotnických prostředků a hygienických výrobků v České republice.

Společnost v České republice zaměstnává více než 1 500 zaměstnanců.

Na území ČR má čtyři výrobní závody: ve Veverské Bítýšce, v Mostě, ve Chvalkovicích a v Havlíčkově Brodě.

Více než 10 let působí HARTMANN-RICO na území Slovenské republiky, se sídlem v Bratislavě.

HARTMANN-RICO výrobce a distributor zdravotnických prostředků



Ošetření a hojení ran



Inkontinence



První pomoc



Diagnostika



Náplastí



Výrobky pro operační sály

Kompresivní terapie

Imobilizace

Vátové tampony

Dámská hygiena

Dětská hygiena

V nemocnicích, ordinacích praktických lékařů, lékárnách, drogeriích či hypermarketech se můžeme setkat s obinadly a obvazy, výrobky pro operační sály, prostředky pro moderní a tradiční ošetřování ran, náplastmi, diagnostikou, výrobky pro inkontinentní pacienty, prostředky pro ošetřování a péči o nemocné, výrobky dětské a dámské hygieny a s prostředky první pomoci.

Partner Program

Partner Program

Partner Program je soutěž, ve které můžete získávat body a posléze si za ně vybrat některou ze zajímavých cen. Pokud svým zákazníkům doporučíte značku HARTMANN-RICO, odměníme Vás zajímavými dárky podle Vašeho výběru. Čekají na Vás ceny v podobě vzdělávacích programů, seminářů, speciálních propagačních materiálů či proplacení propagace Vaší prodejny ve Vašem regionu od společnosti HARTMANN-RICO a.s.

Jak získat body do soutěže Partner Program HARTMANN-RICO?

Je to velice jednoduché. Stačí objednávat, propagovat a prodávat jakékoliv produkty HARTMANN-RICO a body se Vám budou automaticky připočítávat na Vaše konto.

- Objednávejte jakýmkoliv způsobem naše produkty. Za každých 4 000 Kč ceny objednaného zboží Vám bude přidělen jeden bod ** na Vaše konto. Pokud prokážete na konci každého kalendářního roku zvýšení obrátu oproti roku loňskému, body za tento přírůstek Vám zdvojnásobíme.
- Vystavujte naše propagační materiály, stojany či produkty a získáte 10 bodů za každou vyhlášenou promo akci.
- Objednávejte vzorky Moli a předávejte je Vaším zákazníkům. Za každou objednávku vzorků máte možnost získat 1 bod. Můžete získat až 20 bodů za vzorky za jeden kalendářní rok.

- Doporučte naše výrobky konečným spotřebitelům. Pokud při kontrolním nákupu našemu fiktivnímu zákazníkovi na prvním místě nabídnete a doporučíte výrobky HARTMANN-RICO, můžete získat na Vaše konto až 20 bodů.
- Zúčastněte se naší marketingové podpory spotřebitelů. Získáte-li nového konečného spotřebitele, který ještě není evidován v naší databázi, a předáte nám vyplněný kupon s kontaktními údaji na něj a s razítkem Vaší prodejny, získáváte za každý jedinečný kontakt 1 bod na Vaše konto.

Co můžete za nasbírané body v Partner Programu získat?

Za nasbírané body si můžete vybrat z velkého množství zajímavých a hodnotných cen. Více informací Vám rádi poskytneme na bezplatné telefonní lince 800 100 158.

Bodový stav Vašeho konta můžete sledovat i na stránce

www.hartmann.cz

** 1 bod má platnost 2 roky

1 bod = 40 Kč (v případě HARTMANN AKADEMIE a seminářů)

1 bod = 20 Kč (v případě speciálních propagačních materiálů a proplacení propagačních materiálů)

Vzdělávací programy HARTMANN AKADEMIE



Společnost HARTMANN-RICO nabízí širokou škálu vzdělávacích programů pro zařízení sociální péče, domovy důchodců, dále pro nemocnice a management zdravotnických zařízení.

HARTMANN-RICO má již v nabídce velkou škálu vzdělávacích programů. Pokud ovšem budete mít požadavek na vytvoření semináře „na míru“, obraťte se na nás a my jej pro Vás rádi uspořádáme.

Efektivní komunikace a vedení rozhovoru s klientem

Absolvováním tréninkového programu se naučíte:

- Orientovat se v komunikačních signálech kolegů, klientů, příbuzných.
- Profesionálně vést rozhovor s různými komunikačními partnery.
- Strukturovat edukační rozhovor s klientem a příbuznými.
- Využívat prvků a technik asertivní komunikace pro zlepšení kvality kontaktu s druhými lidmi.

Osnova programu:

- Efektivní a profesionální komunikace v práci zdravotní sestry.
- Komunikace – nositel informací.
- Specifika komunikace v zařízeních sociální péče. Jak přistupovat ke klientovi.
- Neverbální signály v komunikaci.
- Verbální a řečnická pohotovost.
- Co by v komunikaci být nemělo.
- Navázání kontaktu s komunikačními partnery.
- Strategie vedení rozhovoru.
- Aktivní a empatické naslouchání.
- Sdělování nepříjemných zpráv.
- Vedení edukačního rozhovoru a proces přesvědčování.
- Zásady a pravidla asertivní komunikace s komunikačními partnery.
- Uplatnění asertivních technik při jednání s lidmi.
- Asertivitou proti manipulaci v jednání.
- Praktický trénink, cvičení a řešení případových studií.

Organizace programu:

- Délka semináře: 1 den (8 hodin)
- Počet účastníků kurzu: 16
- Počet kreditů: 2

1 bod = 40 Kč, 1 bod má platnost 2 roky. Další rozpis vzdělávacích programů HARTMANN AKADEMIE naleznete na www.hartmann.cz

Vzdělávací programy HARTMANN AKADEMIE



Jak zvládat obtížné situace a reakce při jednání s klienty a příbuznými

Absolvováním tréninkového programu se naučíte:

- Rozpoznávat a zvládat problémové situace při jednání s lidmi.
- Základní typologie lidí a jejich vliv na chování a jednání.
- Dovednosti při jednání s různými typy klientů.

Osnova programu:

- Analýza problémových situací v každodenní praxi.
- Co vnímám jako problémovou situací já a co ostatní.
- Proč vznikají problémové situace s klientem a příbuznými.
- Vztah zdravotní sestra – klient.
- Vliv zdravotního stavu, sociální situace a očekávání klienta na jeho chování a jednání.
- Příbuzný klienta – ochránce i stěžovatel.
- Typologie klientů a projevy chování.
- Různé projevy agresivity klientů (narcistně agresivní, úzkostně agresivní, vulgární...).
- Klient s fyzickým handicapem a přístup k němu.
- Pravidla jednání s agresivním klientem.
- Postup jednání s depresivním klientem.
- Přístup k psychiatricky nemocnému klientovi.
- Klient paranoidní, psychotický, neurotický, dementní a postup při jednání.
- Praktická cvičení, testy.

Organizace programu:

- Délka semináře: 1 den (8 hodin)
- Maximální počet účastníků: 16

Problémy a konflikty jakou součástí denního života

Absolvováním tréninkového programu se naučíte:

- Rozpoznávat problémové a konfliktní situace.
- Orientovat se ve způsobech řešení problémů a konfliktů.
- Používat asertivní komunikaci v konfliktních situacích.

Osnova programu:

- Problémové a konfliktní situace v pracovním i osobním životě.
- Charakteristika problému a konfliktu.
- Význam asertivní komunikace při zvládání problémových a konfliktních situací.
- Věcná rovina problému a emoční hladina konfliktu.
- Jak lidé reagují v obtížných situacích.
- Vliv vnímání lidí na posuzování konkrétní situace.
- Typologie konfliktních jedinců.
- Jak vzniká konflikt a co nám způsobuje?
- Reakce lidí na konflikt.
- Model řešení konfliktu a vlastní sebereflexe.
- Prostředník jako pomocník při řešení konfliktu.
- Řízení konfliktů a manažerská role.
- Případové studie.
- Workshop k tématu Problémy a konflikty jako součást denního života.

Organizace programu:

- Délka semináře: 4 hodiny
- Délka workshopu: 4 hodiny
- Počet účastníků kurzu: 16

Stresové situace a relaxační techniky

Popis programu:

- Představit vhodné relaxační techniky.
- Osvětlit princip stresové a zátěžové situace a reakce na ni.

Osnova programu:

- Typy osobností a jejich reakce.
- Fyziologie stresu a podmínky vzniku stresové situace.
- Reakce na stresor.
- Stres v pracovním prostředí, mobbing.
- Odolnost vůči zátěžovým situacím – frustrační tolerance.
- Subjektivní a objektivní příznaky vyhoření.
- Principy relaxačních technik.
- Deprese a psychické poruchy, přetížení a negativní pocity.
- Typ osobnosti a způsob relaxace.
- Tréninkové situace, relaxační cvičení.
- Zájmové aktivity.
- Životasprávné návyky.
- Spánek a jeho poruchy.
- Autogenní trénink a jógová relaxace.

Organizace programu:

- Délka semináře: 4 hodiny

Manažerský mix I.

Absolvováním tréninkového programu se naučíte:

- Orientovat v základních manažerských kompetencích a procesech.
- Posílit autoritu při jednání s lidmi.
- Využít komunikační rituály pro vytváření vztahů mezi lidmi.

Osnova programu:

- Osobnost manažera a její význam v komunikaci.
- Jak si vybudovat přirozenou autoritu.
- Co autoritu manažera posiluje a co ji oslabuje.
- Motivace a sebmotivace manažera.
- Kariérové kotvy a kariérový růst.
- Zpětná vazba a sebereflexe.
- Řízení procesů a vedení lidí.
- Základní manažerské činnosti a fáze řídicího procesu.
- Manažerské kompetence.
- Manažer a komunikační dovednosti.
- Aktivní naslouchání a empatie vůči druhým.
- Překonávání komunikačních bariér a problémů.
- Informace jako základ komunikace.
- Testy, případové studie.
- Workshop k tématu Manažerský mix I.

Organizace programu:

- Délka semináře: 4 hodiny
- Délka workshopu: 4 hodiny
- Počet účastníků kurzu: 16

Individuální semináře na míru



Společnost HARTMANN-RICO nabízí semináře pro zařízení sociální péče, domovy důchodců, dále pro nemocnice a management zdravotnických zařízení.

Můžete si vybrat mezi jednodenním nebo vícedenním seminářem. Kolik bodů potřebujete na výběr jednoho ze seminářů zjistíte na bezplatné infolince 800 100 158.

Jednodenní seminář

Lektor za Vámi přijede do místa Vašeho zaměstnání a seminář bude přesně dle Vašich požadavků.

Vícedenní seminář

Seminář si užijete v lázních s wellness programem. Téma semináře zní: Problémy a konflikty jako součást denního života.

1 bod = 40 Kč, 1 bod má platnost 2 roky

Speciální propagační materiály a propagace Vaší lékárny/výdejny zdravotnických potřeb



Vaše lékárna Reklama

Propagace Vaší lékárny (inzerce v regionálních novinách, tabule s logem...). Po osobní dohode a vypočítání reálných nákladů.



Deštník, potisk 1/0, orientační počet bodů za 50 ks: **300 bodů**



Kalkulačka, potisk 1/0, orientační počet bodů za 50 ks: **182 bodů**



Igelitové tašky, bílá, potisk 1/0, vyseknuté ucho, zpevněné dno, minimální počet objednávky: 10 000 ks, orientační počet bodů: **450 bodů**

ALOGO Akce

Vytvoření loga, orientační počet bodů: **250–500 bodů**



Polokošile, potisk 1/0, orientační počet bodů za 10 ks: **75 bodů**



Propisky, potisk 1/0, orientační počet bodů za 50 ks: **57 bodů**



Vizitky, potisk 2/0, min. množství objednávky: 500 ks, orientační počet bodů za 500 ks: **143 bodů**

1 bod = 20 Kč, 1 bod má platnost 2 roky

Pokud chcete dostat do podvědomí Vaše pracoviště, objednejte si za nasbírané body propagační materiály (např. tužky, igelitové tašky, kalkulačky, diáře, textil, stojany, mincovníky aj.) a propagaci Vaší lékárny (vizitky, vytvoření loga, letáky aj.)

Můžete si sami stanovit, jak bude propagační materiál vypadat (jaká bude barva, jaké bude množství, jaké na něm bude logo atd.). Uvedená bodová hodnota jednotlivých propagačních materiálů je závislá na množství objednaných výrobků, použitém materiálu, na grafickém provedení, atd. Uvedené fotografie propagačních materiálů jsou ilustrační. Bodové hodnoty propagačních materiálů jsou orientační. Můžete si zvolit i jiné propagační materiály, než jsou uvedeny v nabídce, cenovou kalkulaci Vám stanovíme na míru.

Přihláška do Partner Programu

Název organizace/společnosti:

Kontaktní osoba:

Adresa:

Tel. číslo:

E-mail:

IČO:

HARTMANN-RICO Partner Program

Kdo je účastníkem HARTMANN-RICO Partner Programu a komu je určený

HARTMANN-RICO Partner Program je věrnostní program, který je zaměřený na poskytování nadstandardních výhod pro stálé zákazníky (odběratele) společnosti. HARTMANN-RICO Partnerem Programu se stane každá lékárna (výdejna zdravotnických potřeb), která vstoupí do Partnerského programu společnosti HARTMANN-RICO a.s. a souhlasí se Všeobecnými podmínkami této společnosti.

Povinnosti a práva účastníka

Účast ve společnosti HARTMANN-RICO Partner Program je bezplatná a vzniká dnem vstupu do něho. Stávajícím partnerům HARTMANN-RICO Partner Programu, kteří se aktivně účastní této soutěže, se nevyčerpané body automaticky převádějí do nové podoby HARTMANN-RICO Partner Programu. Účastníkům, kteří po dobu 2 let nasbírané body nečerpali, se bodové konto vynuluje. Nový účastníci se musejí nově registrovat pomocí přihlášky, kterou naleznou v katalogu HARTMANN-RICO Partner Programu. Účast v HARTMANN-RICO Partner Programu zaniká, pokud účastník zneužije mechanismus a výhody, které mu HARTMANN-RICO Partner Program poskytuje, nebo když účastník zneužije ochranou známku HARTMANN. Dále účast zaniká na základě písemné žádosti účastníka. Účast je možné zrušit ukončením Partnerského programu společnosti HARTMANN-RICO a.s. Účastník vstupem do společnosti HARTMANN-RICO a.s. zadá údaje do informačního systému HARTMANN-RICO Partner Program.

Povinnosti a práva HR

Všechny odměny v rámci HARTMANN-RICO Partner Programu nejsou právně vymahatelné. Společnost HARTMANN-RICO a.s. si vyhrazuje v případě nutnosti právo upravit Všeobecné podmínky a pravidla HARTMANN-RICO Partner Programu, a to včetně bodových koeficientů. Každá taková změna bude včas oznámena všem účastníkům HARTMANN-RICO Partner Programu v dodatku Všeobecných podmínek a pravidel HARTMANN-RICO Partner Programu. Společnost HARTMANN-RICO a.s. vytvořila HARTMANN-RICO Partner Program s dlouhodobým záměrem. Společnost HARTMANN-RICO a.s. si však vyhrazuje právo v případě nutnosti ukončit činnost HARTMANN-RICO Partner Programu. Datum ukončení bude oznámeno prostřednictvím Partner Programu. Po tomto datu už body nebudou přidělovány. Body získané prostřednictvím HARTMANN-RICO Partner

Programu bude možné uplatnit do 3 měsíců od ukončení činnosti HARTMANN-RICO Partner Programu (pokud nebude stanovena delší lhůta). Po uplynutí této lhůty ztrácí účastník právo na čerpání bodů bez jakékoliv náhrady.

Co se dá za body získat

Získané body je možné použít na nákup výrobků či využití služeb, a to zčásti nebo úplně na účet společnosti HARTMANN-RICO a.s. Nabídka výrobků a služeb je uvedena v katalogu HARTMANN-RICO Partner Program, hlavní kategorie jsou vzdělávací programy HARTMANN AKADEMIE, individuální semináře a vzdělávací kurzy, speciální propagační materiály nebo propagace prodejny. Parametry a zobrazení figurující v katalogu mají jen informativní charakter (bodová hodnota jednotlivých druhů výrobků a služeb je orientační a je platná do okamžiku, než ji společnost HARTMANN-RICO a.s. nezmění). Jednotlivé druhy výrobků a služeb nabízené v katalogu mají stanovenou bodovou hodnotu. Ta bude po nákupu výrobků či služby odečtena účastníkovi HARTMANN-RICO Partner Programu z jeho konta. Účastník si může objednat zboží či službu prostřednictvím bezplatné linky zákaznického centra 800 100 158. Účastník je při použití linky povinen uvést ochranný zákaznický kód, který obdrží při vstupu do HARTMANN-RICO Partner Programu. HARTMANN-RICO a.s. účastníkovi dodá objednané zboží formou obchodního balíku. Účastník je povinen objednaný výrobek převzít. V případě nepřevzetí výrobku nebo nevyužití objednaných služeb nevzniká nárok na vrácení bodů.

Jak zjistit stav svého účtu

Informaci o počtu bodů je možné aktuálně zjistit telefonicky v zákaznickém centru Partnerského programu po uvedení zákaznického kódu účastníka HARTMANN-RICO Partner Programu na bezplatné infolince 800 100 158 nebo na webové stránce www.hartmann.cz

** 1 bod má platnost 2 roky

1 bod = 40 Kč (v případě HARTMANN AKADEMIE a seminářů)

1 bod = 20 Kč (v případě speciálních propagačních materiálů a proplacení propagačních materiálů)

**Pro více informací a vzorky zdarma volejte bezplatnou linku
800 100 333 nebo navštivte www.hartmann.cz**