

# nace “adefarma innova”

área formativa: formación de RRHH en habilidades y apoyo al titular

Apoyo empresarial al servicio de las Farmacias de Madrid

## “adefarma innova”

Formamos a tus recursos humanos para que alcancen los objetivos de forma fácil, rápida y motivadora y además se impliquen y te liberen de tareas no críticas.

3 formaciones presenciales secuenciadas (1 mañana cada dos meses) y formación webinar

**L**AS  **OPORTUNIDADES**  
**NUNCA SE PIERDEN** las que tu dejes pasar, otros las aprovecharán

**todo incluido en “adefarma innova”**

**con garantía de satisfacción y sin obligación de permanencia**

## “adefarma innova”

### Generación estimativa de resultados de la formación de los RRHH

El equipo humano podrá ampliar su venta libre ya sea en especialidades como de parafarmacia en un 20% con suma facilidad.

Un incremento de la venta libre del 20% o 25% en una farmacia de 800.000 euros rondaría implicaría un aumento directo de ventas de 32.000 a 40.000 euros tan solo siguiendo las directrices y habilidades en que se les forme.

$800.000 \text{ euros} \times 0,20 \text{ participación} \times 0,20 \text{ crecimiento} = 32.000 \text{ euros de crecimiento de venta libre}$

## “adefarma innova”

# “habilidades en dispensación activa y proactividad de apoyo”

### Elementos que componen el formato y material para los RRHH

1. Formación presencial para el equipo humano alienada con las necesidades de la titularidad
2. Ejemplos para entender que será una formación diferenciada y de aplicación inmediata
3. Ventajas de la formación para la farmacia
4. Ventaja de la formación para tus RRHH para que se les entregue
5. Preguntas y respuestas que se hace el equipo para determinar si les gustará o no la formación
6. Ejemplo de planteamientos de la formación en webinar

# PROGRAMA EXCLUSIVO RRHH "adefarma innova"

2023



2024

## Convierte tus RRHH en un equipo de alto rendimiento I

Coordinación e Impartición



## 1 Contenidos

### “adefarma innova”



#### POTENCIAR HABILIDADES EN DISPENSACIÓN

##### (Gestionar emociones) Otra forma de entender la dispensación

- Las psicologías de las espejos – Esta bien escrito “las espejo” (sorprendente)
- Un planteamiento momentáneo – La farmacia que te hace comprar
- Cómo desnudar desde la psicología a un paciente/cliente - Juega con ventaja
- La conducta del cliente en función de su estado – Química en estado puro
- Todo lo que hacer y decir para que digan sí - Nunca te lo hubieras imaginado
- Un recuerdo inolvidable – Lo que siempre se debe recordad
- Automotivación personal para ganar calidad de vida – Esto es para mí
- Caso práctico a comentar, contrastar y con el que vas a disfrutar aplicándolo

#### APOYO A LAS MEJORAS DE MARGEN

##### (Rumbo al margen) Dónde nos la jugamos todos

- Hablemos del stock y cómo mejorarlo
- Toquemos el universo de la psicología de precios
- Cruzar ventas es fácil y divertido

#### MEJORAR LA VENTA SILENCIOSA

##### (Escaparates que enganchan y mucho) Romper moldes

- Colores y aposemántica conductiva (seguro que no te suena)
- Los posicionamientos y el escaparate (dále forma a tus conceptos)
- Escaparates para interrelacionar modelos de compra

##### (Lineales gestionados desde otra visión) Estructuras en movimiento

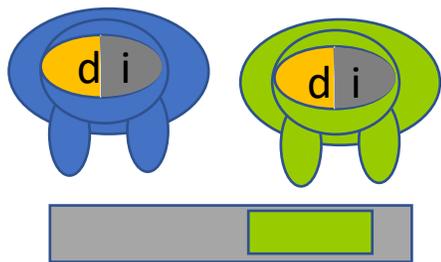
- Triángulos, conos, cruces y otras ordenaciones de oro
- De familias a modelos, conceptos que venden mucho más
- Marcando precios desde la psicología del precio

##### (Redes sociales y animaciones on y off) El on y el off alineados

- Trucos para diseñar promociones de éxito en redes y en el local
- Caso práctico a comentar y contrastar

## “adefarma innova”

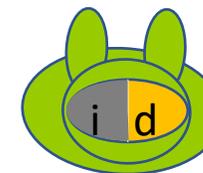
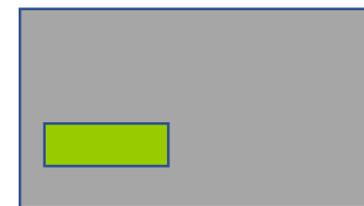
### 2 Tres ejemplos para que veas que todos será muy sorprendente y de aplicación inmediata



producto

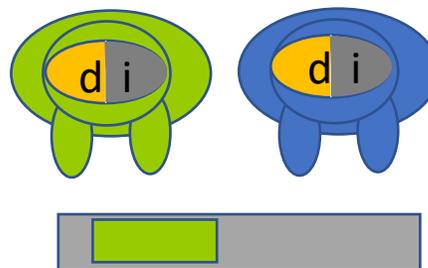
¿Dispensar un 20% más sin esfuerzo tan solo eligiendo bien nuestra ubicación?

producto

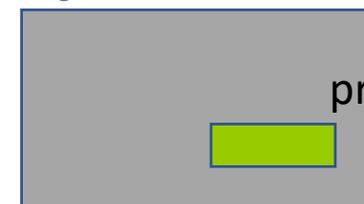
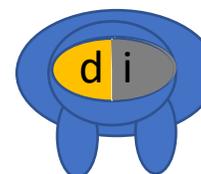


¿Sabrías explicar por qué es mejor colocarse en un sitio u otro en el mostrador o en el lineal cuando se atiende a un cliente/paciente según el tipo de producto/especialidad que hemos de dispensarle o si viene por una dolencia o por un tema de bienestar?

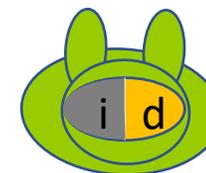
El cliente es el de color azul.



producto



producto



## “adefarma innova”

¿Sabes que hacer para que al dispensar compren entre un 15 y un 20% más sin esfuerzo tan solo con tres frases?

# ¿Te gusta que te presionen?



# ¿Cómo me ves?

UN SABIO DIJO:  
Puedes darle todo a alguien,  
pero nunca va a ser suficiente  
si no eres la persona que  
quiere que se lo dé.



# ¿Cómo te gustaría tener el día?

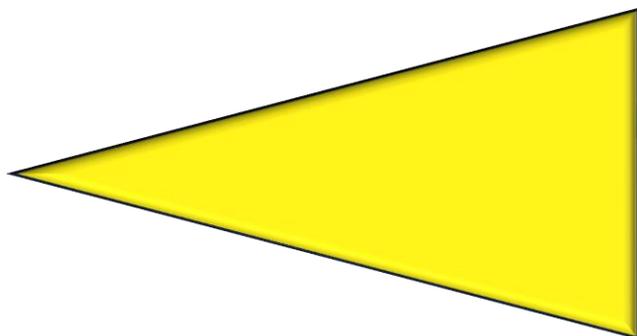
**El 80% de las posibilidades de cruce te lo juegas con estos tres puntos en los 10 primeros segundos de contacto con el paciente/cliente nada más entrar. ¿Sabrías cómo gestionar cada uno de ellos?**



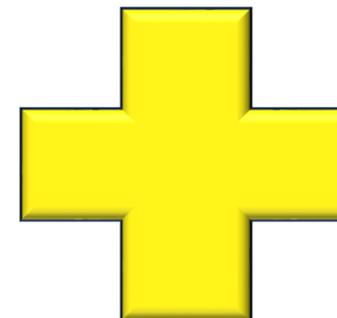
“adefarma innova”

¿Sabes como gestionar los espacios oro que rotan un 20% más?

Triángulos de oro



Cruces de oro



Tableros de oro



La gestión de estos y otros elementos de oro condicionan la rotación de forma sorprendente

### 3 Ventajas para tu Farmacia

“adefarma innova”

¿Te gustaría que tus RRHH dispensen un 20% más sin esfuerzo?

## PSICOLOGÍA INTEGRATIVA EN FARMACIA

### DISPARA LA EFECTIVIDAD DE TUS RRHH

**Disparar las ventas cruzadas con/sin receta y cambio a genérico sin presión**

**Consigue que los pacientes /clientes sigan las recomendaciones del equipo**

**Capta nuevos clientes/pacientes de mayor consumo y de menor edad**

## “adefarma innova”

### 4 Ventajas para que se apunten tus RRHH

¿Deseas tener conocimientos que disparen tu valor profesional?



¿Te gustaría incrementar tu caché profesional ?

¿Dominar competencias que otros desconocen?

¿Aprende de la mano de profesores de la escuela de negocio nº1?

### PSICOLOGÍA INTEGRATIVA PARA PROFESIONALES DE FARMACIA

- Clases presenciales discrecionales
- Formaciones en webinar 30 minutos
- Lúdico y de aplicación inmediata

**45** aniversario  
**adefarma**  
ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS  
DE FARMACIA DE MADRID  
1978 - 2023

## “adefarma innova”

### 5 Las preguntas más habituales a la hora de prejugza una formación

**¿De qué trata?:**

técnicas que ni te imaginabas de psicología avanzada y marketing integrativo

**¿Por qué hacerlo?**

porque el éxito se genera en tu vida profesional y también en el ámbito personal

**¿Qué me aporta?**

hace que tu valor profesional y personal se dispare por las competencias adquiridas

**¿Cuánto dura?**

en webinar sólo 30 minutos que se te pasarán volando y algunos días será presencial

**¿Será ameno?**

me juego una cena a que te resultará ameno y además muy sorprendente

**¿Es más de lo mismo?**

¡para nada!, ni te imaginas los enfoques que vamos a tratar, te encantará

## “adefarma innova”

### 6 Información a cerca de los contenidos y formatos del 1<sup>er</sup> webinar – es un ejemplo



**Formación en webinar  
para el equipo de atención y calidad sanitaria con pacientes/clientes de la farmacia**



**Empecemos por los tres primeros pasos de la psicología integrativa en Farmacia**



**Cómo conseguir que los pacientes/clientes deseen seguir todas nuestras recomendaciones**

3 primero pasos de 12

- 👉 Acoge al cliente/paciente en la farmacia de una forma que nunca te había planteado
- 👉 Evita conductas involuntarias e innecesarias que molestan a los pacientes/clientes
- 👉 Sorprende a los pacientes/clientes para que acepten tus propuestas encantados/as

- 👉 Aplicarás desarrollos de psicología muy avanzada
- 👉 Empezaras a manejar el MK interactivo relacional (HSOD)
- 👉 Se trabajará de forma lúdica

**OJO que vale también para mejorar todas las relacione en tu vida privada 🤪🤪**



Duración 30 minutos a través de zoom con acceso previamente confirmado.

## “adefarma innova”

### PRESENCIALES RRHH

1º – diciembre 2023

2º – febrero 2024

3º - abril 2024

**PROGRAMA  
2023 2024**

**Si se solicitase ampliar la formación de algún contenido añadido o desarrollarlo con la máxima profundidad por parte de los/as asistentes de forma mayoritaria, se plantearía para el 2024 como acciones especiales “adefarma innova”.**

**Para las formaciones en formato webinar se conectan en su horario laboral en farmacia y se comunicarán con 21 días de antelación para que se pueda organizar al equipo.**

FORMACIÓN A TITULARES CON NIVEL DE MASTER ESCUELA DE NEGOCIOS

FORMACIÓN PARA LOS RRHH EN HABILIDADES DE ALTA EFECTIVIDAD

MINICASOS DE APLICACIÓN DIRECTA EN LA OFICINA DE FARMACIA

PÍLDORAS DE REFUERZO FORMATIVO DE TEMAS DE MÁXIMO INTERÉS

APOYO CONSULTIVO ON LINE AL PLAN DE ACCIÓN DE TU FARMACIA

CONSULTAS 3 MESES POSTERIORES EN ON LINE

formación  
RRHH

**“adefarma innova”**

**8.- Combinado con las temáticas de titulares**

**UNA OPORTUNIDAD EXCEPCIONAL - PROGRAMA 2023/2024**

DESARROLLOS Y TEMPORIZACION		2023		2024						
		IX	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII
FORMACIONES	FORMACIÓN A TITULARES Y SUS 2 <sup>as</sup> GENERACIONES									
	FORMACION DE RRHH EN VENTAS Y APOYO AL TITULAR									
	PÍLDORAS DE ÉXITO DE REFUERZOS FORMATIVOS									
APOYOS	APOYO CONSULTRIVO AL PLAN DE ACCIÓN DE TU FARMACIA									
	MINICASOS DE OPTIMIZACIÓN PARA TU FARMACIA									
	CONSULTAS DURANTE Y EN LOS 3 MESES POSTERIORES									
	JORNADA DE CONTRASTE PARA TITUALRES FIN DE PROGRAMA									