

nace “adefarma innova”

área de RRHH: liderazgo, desarrollo y optimización de los RRHH

Apoyo empresarial al servicio de las Farmacias de Madrid

“adefarma innova”

En el área de RRHH te ayudaremos a optimizarlos mediante:
planes de liderazgo, motivación, organización, incentivación,
captación, selección y también formación permanente ...

Convertir tus RRHH en un equipo de alto rendimiento para que se impliquen más, te liberen de actividades y sean más productivos

LAS  **OPORTUNIDADES**
NUNCA **las que tu dejes**
SE **pasar. otros las**
PIERDEN **aprovecharán**

todo incluido en “adefarma innova”

con garantía de satisfacción y sin obligación de permanencia

“adefarma innova”

Estimaciones previsionales del desarrollo de los RRHH

Supuesto en una farmacia de 800.000 euros/año con una aplicación media

96.000 euros más de ventas/año trabajándolo a medio gas salvo en poblaciones rurales muy reducidas y envejecidas en cuyo caso el crecimiento no superaría el 10%

- 800.000 euros de facturado
 - Con un 15% más de incremento de efectividad al dispensar
 - Con 2 RRHH además de la titularidad
- $800.000 \text{ euros} / 2,5 \times 2 \times 0,15 \text{ crecimiento} = 96.000 \text{ euros}$

Si todo la titularidad lo aplica en profundidad aprovechando cada apartado

- Es este caso hablaríamos de una mejora de la efectividad de cerca del 24%.

147.000 euros más de ventas/año trabajando lo con intensidad salvo en poblaciones rurales muy reducidas y envejecidas en cuyo caso el crecimiento no superaría el 15%

$$800.000 \text{ euros} / 2,5 \times 2 \times 0,23 \text{ crecimiento} = 147.000 \text{ euros}$$

“adefarma innova”

“equipos mucho más productivos e implicados”

Actividades de apoyo para hacer de tus RRHH un equipo de alto rendimiento

1. Maximizar en positivo todas la actitudes en el equipo
2. Saber que necesita cada miembro del equipo para para alinear intereses
3. Como establecer un plan de motivación efectivo y de éxito
4. Planteamientos para mantener al equipo siempre activo y motivado
5. Potenciar al automotivación en el equipo a través de herramientas y procesos
6. Gestionar los conflictos y retos como sistemas de alta motivación y mejora
7. Mejorar las cuatro calidades en la dispensación desde la farmacia a través del equipo
8. Como establecer cuantitativamente los incentivos para que no cuesten ni un euro
9. Analizar cada miembro del equipo para poder aprovechar toda su transaccionalidad
10. Conocer los pormenores de las peculiaridades de cada miembro del equipo
11. Conseguir RRHH con facilidad en el mercado que además quieran trabajar en tu farmacia
12. Claves para seleccionar a nuevos RRHH y no equivocarse en el proceso de incorporación
13. Mejorar todo el proceso de atención a través de protocolos de atención y mejoras

“adefarma innova”

1.- Lo que todo el mundo quiere de su equipo y no sabemos cómo lograrlo



En “adefarma innova” te contaremos cómo conseguir un equipo PERMA

2.- conocer las realidades del equipo

“adefarma innova”



Recuerda, si quieres que sean tu equipo y no simplemente tus empleados, hay que aplicar un método de desarrollo que es muy fácil y cómodo.

Hay seis puntos que son esenciales para que rindan y se motiven mucho más, ¿los conoces?

**SI NO SE PUEDE SER MÁS
HAZ QUE SEA LO MEJOR**

En “adefarma innova” te damos las claves para tener un equipo de alto rendimiento

3.- Motivar al equipo, fácil y rápido

“adefarma innova”



En “adefarma innova” te explicamos cómo se establece un plan de incentivos que les encante

“adefarma innova”

4.- Coordinar al equipo cada día para que dispensen más y estén muy motivados

Ojos azules

De 10 a 11

Oleeee

Analizar
Reflexionar
Innovar
Planificar
Proponer
Remover

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO

Billete de 50

Picapica

TODOS LOS DÍAS DEL AÑO

En “adefarma innova” te contaremos cómo convertir el trabajo en una fuente motivación permanente

“adefarma innova”

5.- Automotivación del equipo (que además se automotiven de forma permanente)

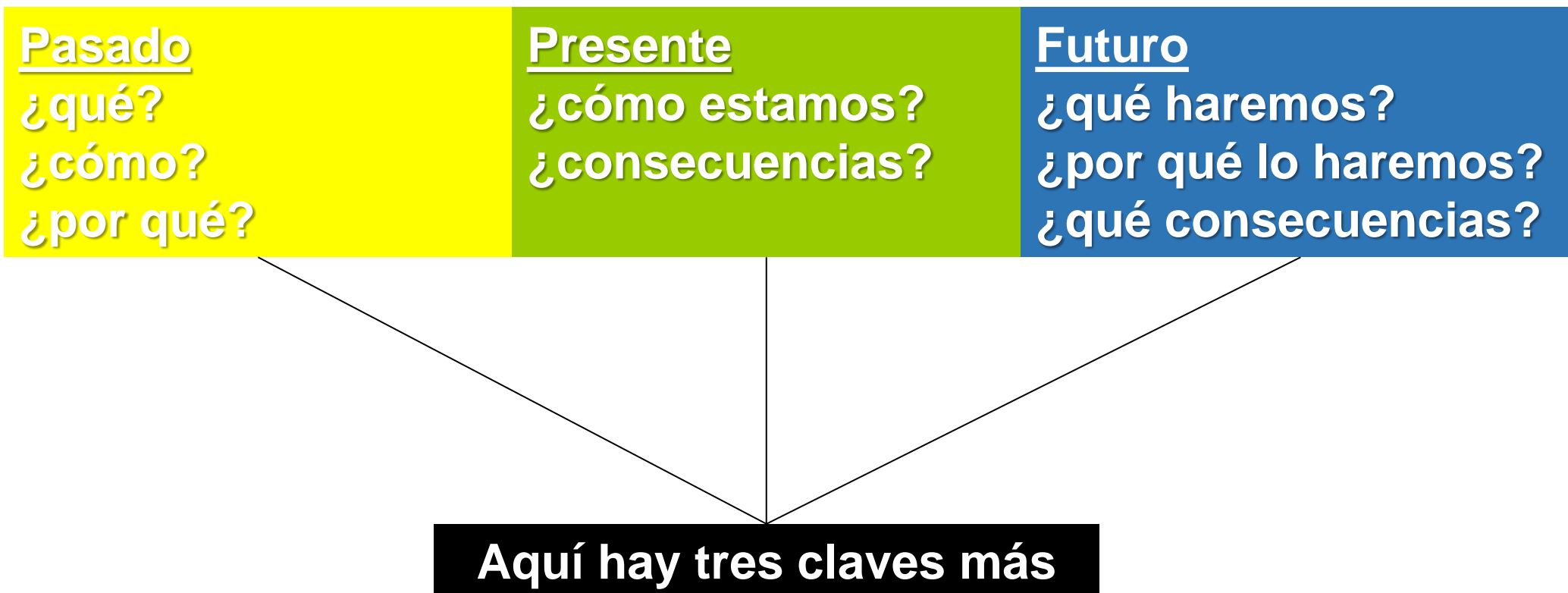
- 1 La mente y el paracaídas (si no quieres caer es cuestión de abrirlo)
- 2 Qué espero y en verdad qué hago (seamos sinceros al menos una vez)
- 3 Capacidad personal (descubrir todas las habilidades ocultas)
- 4 No perder la perspectiva (...)
- 5 Visualización positivas (...)
- 6 Ya lo sabemos ya lo probamos (...)
- 7 Reforzar cimientos (...)
- 8 Manejar la gestión de la información (...)
- 9 ¿Y de las relaciones qué? (...)
- 10 Los sentimientos y su manejo (...)
- 11 El estrés y la presión (...)
- 12 La energía y el dinamismo (...)
- 13 Tener seguridad (...)
- 14 Reducir el error y el miedo (...)
- 15 Planificación / implicación / compromiso (...)
- 16 PAI plan de acción individual



Desde “adefarma innova” fomentaremos las capacidades de automotivación en tu equipo

“adefarma innova”

6.- El feedback que siempre funciona para transformar una incidencia en un sistema de crecimiento



En “adefarma innova” te enseñaremos a hacer de situaciones delicadas una herramienta de éxito

“adefarma innova”

7.- El equipo de desarrollo de calidad en tu farmacia para captar nueva clientela y fidelizarla sin fugas

Calidad esperada es lo que

Factor higiénico – solo se tiene en cuenta cuando

Calidad otorgada: viene dada por

Factor subjetivo – no es igual cuando

Calidad aportada: y lo más importante es

Factor emocional – cambia por completo si

Calidad percibida: para que se note es necesario.....

Factor objetivable – se modifica con el

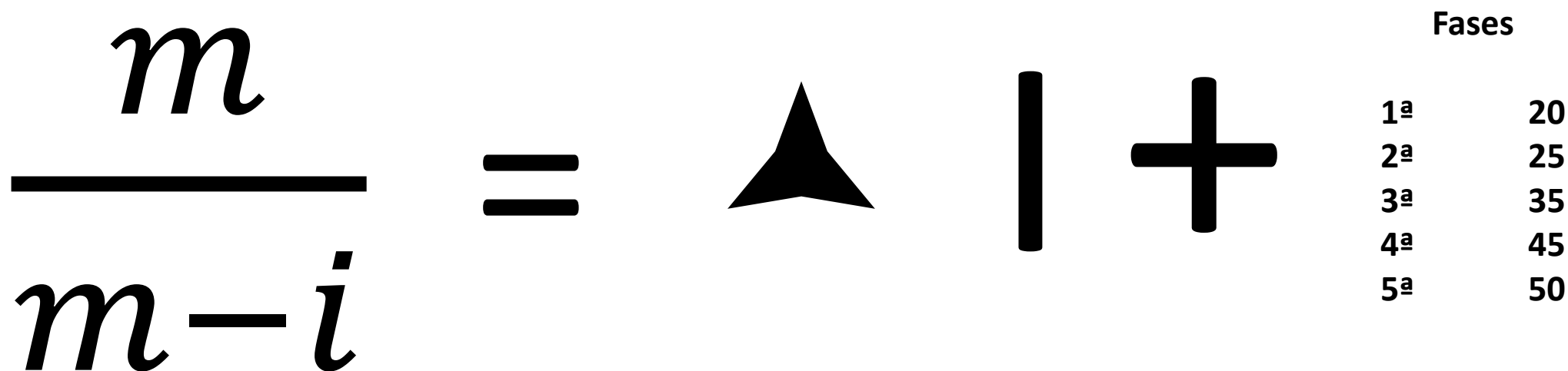


En “adefarma innova” enseñamos a desarrollar un plan de calidad orientado a dispensar mucho más

“adefarma innova”

8.- Incentivar al equipo sin coste alguno para tu farmacia

¿Te gustaría saber cómo conseguir que sean mucho más rentables y efectivos sin que te cuesten ni un euro...?



En “adefarma innova” te contaremos cómo poner en marcha un plan de incentivos sin coste

“adefarma innova”

9.- Modela tus RRHH idóneos fácilmente conociendo su campos de mejora

	EN OCASIONES				PUNTO
	FALSO (a)	(b)	A MENUDO (c)	CERTO (d)	
1. En situaciones peligrosas, tomo medidas de seguridad.	a	b	c	d	*
2. Expreso mi opinión sólo cuando me la piden.	a	b	c	d	*
3. Me encanta trabajar tomando decisiones.	a	b	c	d	*
4. Cuando me siento enfadado, lo muestro claramente.	a	b	c	d	*
5. Soy acortado.	a	b	c	d	*
6. Mis opiniones me parecen mejor fundadas que las de los demás.	a	b	c	d	*
7. Para triunfar en la vida, es necesario sufrir.	a	b	c	d	*
8. Suelo hacer rápidamente juicio sobre los demás.	a	b	c	d	*
9. En las dificultades, ayudo incluso a los desconocidos.	a	b	c	d	*
10. Antes de tomar una decisión, busco toda la información posible.	a	b	c	d	*
11. Me gustaría ser apreciado por los demás.	a	b	c	d	*
12. Siento miedo.	a	b	c	d	*
13. Intento conseguir el placer.	a	b	c	d	*
14. A menudo digo lo que indican mis instintos.	a	b	c	d	*
15. Suelo imponer mi opinión en las discusiones.	a	b	c	d	*
16. Busco consejos de los demás antes de decidir.	a	b	c	d	*
17. En lo posible, evito los resultados de mis acciones.	a	b	c	d	*
18. Me siento bien en mi cuerpo.	a	b	c	d	*
19. Me gustan las situaciones nuevas.	a	b	c	d	*
20. En lo posible, suelo recomendar a los demás.	a	b	c	d	*
21. Las cosas antes eran mejores.	a	b	c	d	*
22. Procuro mantenerme objetivo/a cuando me enfrento a las posibilidades.	a	b	c	d	*
23. Soy protector con los demás.	a	b	c	d	*
24. Mis reglas son estrictas.	a	b	c	d	*
25. Me gusta discutir por el hecho de discutir.	a	b	c	d	*

Mirar que con un círculo la respuesta que considere más adecuada a su personalidad.

PC – (impone - asusta)

- Hagámoslo como yo te diga

PN – (sobrepronecta)

- Hagámoslo en armonía

A - (frío, aséptico)

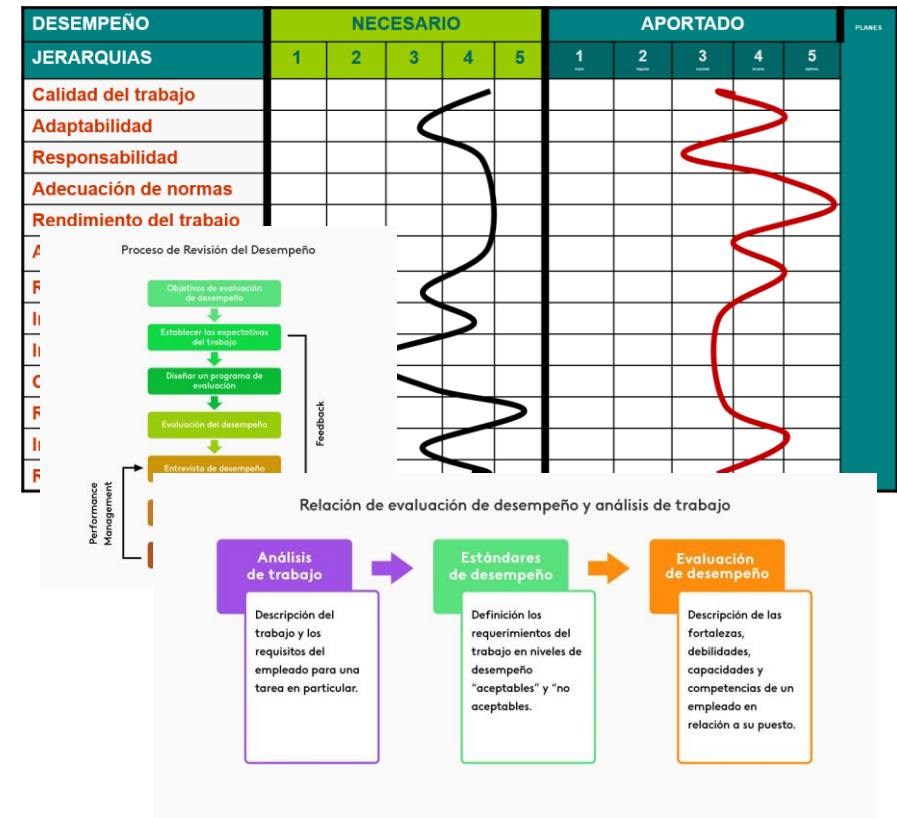
- Hagámoslo bien

NA – (revienta y se revela)

- Hagámoslo no sea que se molesten

NN – (irresponsable)

- Hagámoslo a nuestro aire



“adefarma innova”

Cuéntame cómo lo ves



Ponme de puño y letra...

- Qué mejorarías
- Qué cambiarías
- Qué esperarías
- Qué te gustaría

Los 3 compromisos...

1

2

3

Firmado...

.....

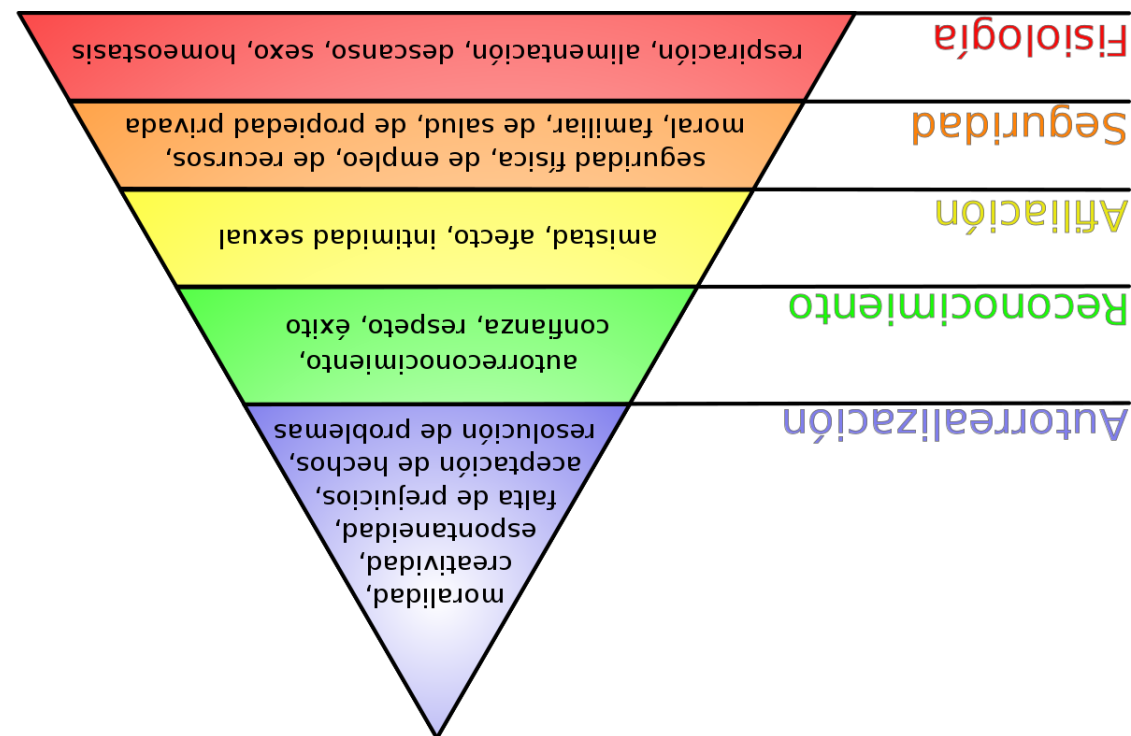
“adefarma innova”

10.- Cómo conseguir RRHH muy buenos, muy vinculados y con facilidad

Proyecto de Vida



Dale una vuelta a tus modelos

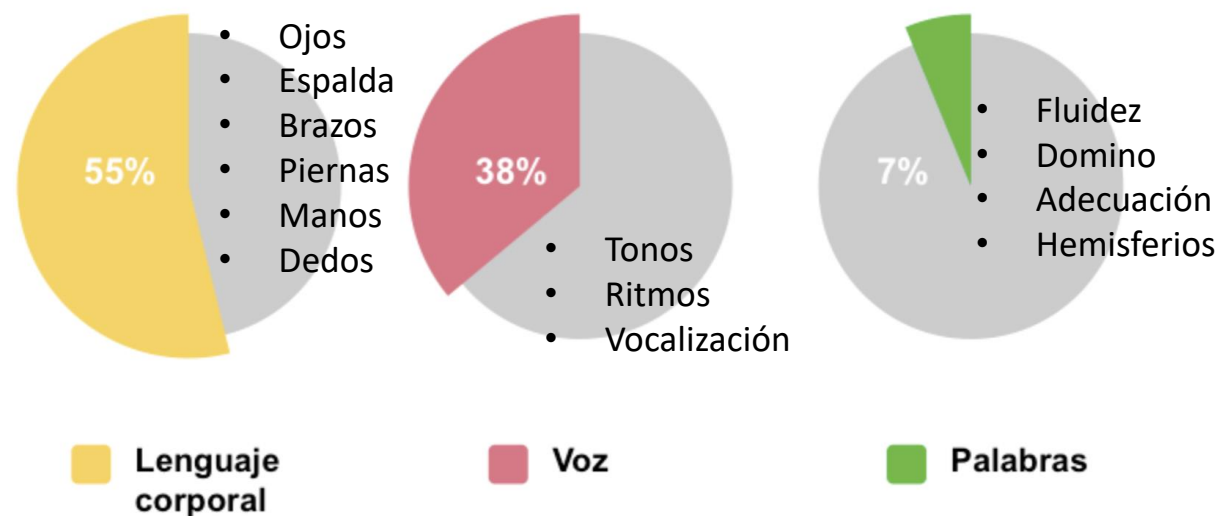


En “adefarma innova” te damos las claves para conseguir que se chiflen por trabajar en tu farmacia

“adefarma innova”

11.- Cómo seleccionar al RRHH idóneo

- ❖ Si fuese sí, ¿mañana por dónde empezarías?
- ❖ Si se te pide compromiso ¿qué pedirías a cambio?
- ❖ ¿A primera vista que mejorarías en este negocio?
- ❖ ¿Por qué no sigues en el anterior trabajo?
- ❖ ¿Por qué quieres cambiar de trabajo?
- ❖ ¿Por qué este trabajo y no otro?
- ❖ ¿Qué te motiva más al trabajar?
- ❖ ¿Cómo te consideras como persona?
- ❖ ¿Puedo llamar a tus anteriores jefes/as?



En “adefarma innova” te damos las claves para valorar al RRHH en una selección

“adefarma innova”

12.- RRHH y momentos de la verdad (donde te la juegas con cada paciente/cliente)



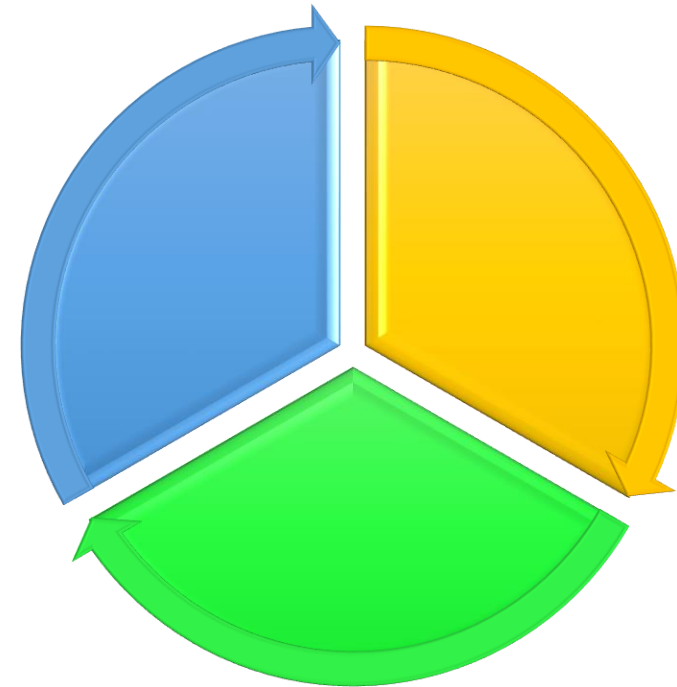
En “adefarma innova” ayudamos a convertir a los RRHH en una herramienta excepcional

“adefarma innova”

Cada vez que se produzca un **momento de la verdad** deberíamos gestionar alguna de las tres variantes de la psicología-relacional de las espejo ***¿sabes tu equipo cuales son?***

Momentos de la verdad (moment of truth) son aquellas situaciones de contacto críticos entre el cliente y la oficina de farmacia. ***¿el equipo los tiene bien gestionados?***

Estos “momentos” son cruciales para el paciente/cliente. ***Es en esos momentos, cuando nos jugamos la fidelidad y la prescripción.***



En “adefarma innova” te contamos como convertir a tus RRHH en una herramienta excepcional