

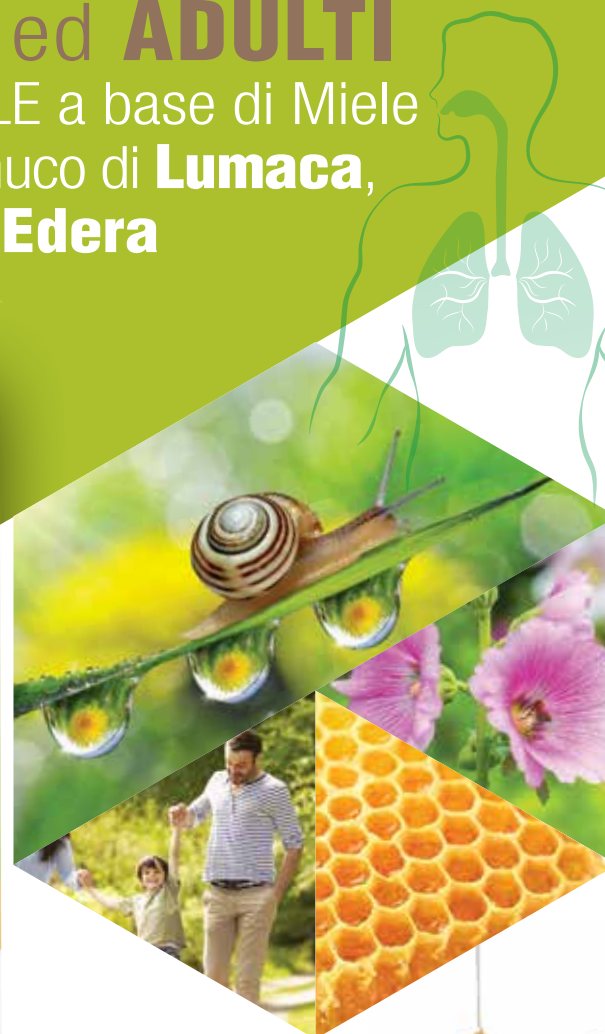
Lumoxin

Trattamento della **tosse secca e grassa**

Protegge la mucosa e idrata, favorendo l'eliminazione del muco

BAMBINI¹⁺ ed **ADULTI**

SOLUZIONE ORALE a base di Miele con **estratto** di muco di **Lumaca**, **Altea**, **Drosera**, **Edera**



È un Dispositivo Medico **CE**
Aut. Min. del 1 Aprile 2017

Leggere attentamente le istruzioni e le avvertenze d'uso contenute nel foglio illustrativo.

REUMATONIL[®]
CREMA GEL



Formulazione a base di principi funzionali vegetali (Artiglio del diavolo e Capsico), associati all'azione sinergica di Glucosamina e Condroitin solfato.

PRODOTTO COSMETICO

SAREMO PRESENTI A



20/22 aprile 2018 (Bologna)
Pad 25 - Stand **B58/C63**

PHYTO GARDA
RIMEDI NATURALI

www.phytogarda.it

DISTINGUERE L'IMPORTANTE DALL'URGENTE



PARTECIPANDO A DIVERSE CONFERENZE DEDICATE AI TITOLARI DI FARMACIA, **BASSANO GUALTERI** HA PARLATO DI "MOTIVAZIONE" E DI "INGAGGIO DEL TEAM", TERMINI CHE IN QUESTA INTERVISTA ANDREMO AD APPROFONDIRE. CHIEDEREMO ANCHE AL **DIRETTORE SVILUPPO COMMERCIALE PIERRE FABRE ITALIA** DI DARCI INDICAZIONI SU COME SVILUPPARE IL BUSINESS DELLA FARMACIA GESTENDO AL MEGLIO IL TEMPO E ATTUANDO AZIONI PRODUTTIVE

In diverse conferenze dedicate ai titolari di farmacia lei ha parlato di "motivazione & ingaggio del team", dando indicazioni su come sviluppare il business della farmacia gestendo il tempo, attuando azioni produttive e distinguendo l'importante dall'urgente.

Un tema gestionale complesso?

Motivazione e ingaggio sono due concetti, in ambito manageriale, collegati fra loro. Il tema dell'ingaggio non è certamente tra i più noti, sebbene sia un primario elemento gestionale in grado di racchiudere il coinvolgimento del team, l'interazione con la squadra, la creazione di una relazione, la creazione di fiducia o di sinergie. L'ingaggio come concetto basilico e contestualizzato nel quotidiano del titolare lo potremmo definire come la condivisione di un obiettivo comune con il proprio team. Un esempio: far arrivare i prodotti esposti in farmacia nelle case dei consumatori. L'ingaggio in un contesto più avanzato potrebbe essere definito in altro modo: "generare con successo un processo di delega".

A CURA DELLA REDAZIONE
DI **NUOVO COLLEGAMENTO**

Concetti più che mai attuali e in forte relazione fra loro?

Tutti sappiamo che l'ingaggio è soprattutto una nuova sfida e per affrontarla bisogna essere motivati. Bisogna quindi essere dei motivatori per saper motivare. Il motivatore è un accompagnatore, un facilitatore, uno stimolatore, un venditore o anche un incoraggiatore. Ne conosciamo tanti, alcuni sono spesso protagonisti delle cronache sportive. I più citati e forse anche più noti sono i coach delle grandi squadre di calcio, di basket o di pallavolo. Loro sono coloro che generano ingaggio nelle loro squadre.

Un titolare di farmacia può essere un buon motivatore?

Sarebbe interessante valutare quanto tempo investe ogni giorno un titolare per generare ingaggio del proprio team in farmacia. Nel nuovo contesto competitivo in cui la farmacia italiana si ritrova oggi, sarebbe più corretto dire che il titolare "deve essere" motivatore ma anche direttore generale della propria impresa e quindi della propria farmacia.

Tra le sue principali attività troviamo: coltivare la visione percependo le opportunità, fissare la direzione

strategica, coinvolgere, orientare e motivare il team al massimo potenziale della farmacia.

In un team scarsamente motivato, ogni volta che il titolare di farmacia sfodera un'idea e pensa di generare un'azione operativa, si ritrova ad analizzare da solo la fattibilità, a calcolare il tempo necessario e probabilmente a rinunciare ad attivare il suo proposito perché si accorge di non avere il tempo.

Ecco dunque il primo nemico del titolare di farmacia: il tempo! Lo stesso processo cambia il finale quando il titolare di farmacia ha un'idea per compiere un'azione e non solo ne riconosce i vantaggi ma li condivide con il proprio team per generare in ogni collaboratore motivazione e ingaggio. In questo caso "il capo" crea uno o più processi di delega e realizza l'azione.

Quali indicazioni si possono dare sulla gestione del tempo?

Ho analizzato attraverso la collaborazione e la disponibilità di un certo numero di titolari di farmacia, come essi investono, impiegano e consumano il loro tempo.

L'INGAGGIO DEL TEAM PER ATTIVARE DELEGA E RESPONSABILITÀ È UN'ESPERIENZA EDUCATIVA E PERFORMANTE A FAVORE DELLO SVILUPPO DELLA FARMACIA SINO AL SUO MASSIMO POTENZIALE

Una volta mappato l'insieme delle loro attività, le ho inserite nella matrice di Stephen Covey (autore del best seller "Le sette regole per avere successo", 10 milioni di copie in 28 lingue e in 70 paesi) caratterizzata dalle sue famose quattro categorie: importante/urgente, importante/non urgente, non importante/urgente e non importante/non urgente.

IMPORTANTE	PRESSIONE	PROATTIVITÀ
NON IMPORTANTE	INSODDISFAZIONE	DISTRAZIONE
	URGENTE	NON URGENTE

Poi ho paragonato due modelli di gestione: il primo che definirei "business model gestionale" fondato su standardizzare, pianificare, automatizzare e delegare. In questo caso l'unico quadrante che ha riportato alcune attività del titolare è stato quello "importante/non urgente", dove regnava principalmente la proattività e quindi la creazione di proficui progetti, la sperimentazione di nuove idee commerciali e la programmazione di azioni a sviluppo gestionale. Il secondo modello invece, legato a una gestione più tradizionale e diffusa, vedeva nella stessa matrice 23

attività svolte dal titolare nel quadrante importante/urgente, 19 attività in quella importante/non urgente e 5 attività in ognuno dei due restanti quadranti. Nella forma gestionale più tradizionale della farmacia appariva chiara una significativa dispersione di tempo e una chiara difficoltà nel processo di delega all'interno del proprio team. Esistono quindi modelli di gestione più funzionali che permetterebbero al titolare di guadagnare del tempo prezioso.

Il processo di delega è un punto chiave?

Certamente va considerato come un passaggio obbligato. Definire le responsabilità dei singoli collaboratori permette di pianificare le attività del punto vendita e di responsabilizzare uno o più collaboratori verso i processi e i risultati operativi gestiti in autonomia dal team. Delegare attività a basso impatto sul business libera tempo al titolare e permette di alzare la prospettiva di visione per operare su compiti a elevata redditività. Si deduce da tutto questo che l'ingaggio del team per attivare delega e responsabilità è un'esperienza educativa e performante a favore dello sviluppo della farmacia sino al suo massimo potenziale.

Quando il titolare pensa di saper "fare gestione" in chiave ottimizzata e altamente performante dovrebbe riflettere e porsi in una condizione di sana autocritica: "quante volte non si è riusciti a gestire il proprio business da veri direttori generali della propria impresa, magari solo per mancanza di tempo?"

In conclusione, titolari manager?

Senza dubbio è arrivato il momento di riqualificare il titolare di farmacia come moderno manager della propria impresa.

Questa soluzione darebbe metodo alla sua attività quotidiana per trovare e gestire il tempo e per generare azioni produttive, per motivare, delegare e responsabilizzare il proprio team. La sensibilità di distinguere l'importante dall'urgente completerà il processo di crescita e di sviluppo delle sue capacità imprenditoriali. Niente è facile da fare ma non far niente e spesso peggio.

KOMAR

45 anni nel settore e oltre 4000 farmacie allestite



◀ Scopri nelle pagine interne le nostre realizzazioni!



www.afkfarmacie.com



info@afkfarmacie.it



Seguici sui Social!



Perché scegliere Komar by AFK?

Un **partner solido e affidabile**, l'esperienza di un'azienda attiva da **45 anni nel settore**.

Un alleato prezioso per **soluzioni ad hoc**, non standardizzate

e la sicurezza di una **garanzia nel tempo**.



www.afkfarmacie.com



info@afkfarmacie.it



Seguici sui Social!




COMUNICAZIONE
 Brand Identity
 Interior Design
 Visual Merchandising




ASSISTENZA CLIENTI
 Post-vendita
 Pratiche burocratiche
 Consulenza finanziaria




NUOVE APERTURE
 Soluzioni ottimali e versatili
 Tempistiche ridotte
 Pagamento agevolato



PROGETTAZIONE

Layout strategico
Esecutivi impianti
Format commerciale



PRODUZIONE INTERNA

Personalizzazione
Arredo "su misura"
Tecnologia 4.0 e
Made in Italy



RISTRUTTURAZIONE

Globale o parziale
Ottimizzazione
spazi
Ri-definizione
progettuale

