

¿Actúo como buen líder de mi farmacia?

A MENUDO OCURRE QUE UN TRABAJADOR, EN SU ANSIA DE HACER MEJOR SU TRABAJO Y MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD Y EFICACIA, ENCUENTRA IDEAS DE MEJORA QUE EN LA MAYORÍA DE LAS OCASIONES NO COMUNICA Y ACABAN CAYENDO EN SACO ROTO.

*Por Carmen Palos, directora operativa
España y Sudamérica en Apotheke Imedisa*



El artículo de hoy tiene como objetivo establecer métodos de retroalimentación con el equipo de colaboradores de la farmacia para, entre otras cosas, aumentar el nivel de conocimiento sobre nuestra propia farmacia y sobre nuestro entorno, ayudando así a mejorar el posicionamiento en el barrio y/o zona de salud en la que estés ubicado.

Si eres titular de una Farmacia Comunitaria, debes establecer mecanismos internos para escuchar, anotar, valorar y responder a los trabajadores y a sus ideas. Si no lo haces, estás perdiendo dinero, y no estás liderando tu Farmacia todo lo bien que podrías hacerlo. No es suficiente con limitarse a escuchar a aquellos empleados más proactivos. Lo adecuado, es que propongas al conjunto de trabajadores que expongan sus puntos de vista y establecer reuniones periódicas u otros sistemas que les ayuden a canalizarlas. Debe reunirlos y escucharles. Debes abrir debates y someter a valoración al menos aquellas ideas y propuestas que te parezcan factibles. Si lo haces, muy pronto te darás cuenta de que, sin la ayuda de tus colaboradores, no hubieses sido capaz de llevar a cabo algunas de esas ideas.

En la ficha auto evaluativa que os proponemos este mes se hace mención a lo escrito en este artículo en varios de sus interrogantes, y su lectura y cumplimentación te ayudará a valorar si estas actuando correctamente como líder de tu farmacia. +

**NO ES SUFICIENTE
CON LIMITARSE
A ESCUCHAR
A AQUELLOS
EMPLEADOS MÁS
PROACTIVOS**

Autoevaluación

1. Adjudio las tareas basándome en conocimientos y aptitudes...
2. Mantengo reuniones periódicas con el personal
3. Realizo inventarios puntualmente
4. Especializo al personal por áreas
5. Mis empleados conocen mi organigrama y sus funciones dentro de él
6. Establezco y comunico sus objetivos a mis empleados
7. Soy Capaz de utilizar mis herramientas para motivar el aumento de las ventas
8. Me preocupa fomentar la formación de mis empleados
9. Valoro la opinión de mi personal y sus sugerencias
10. Evalúo en intervalos regulares a mi personal
11. Recompensó adecuadamente la dedicación y el esfuerzo del personal de mi farmacia

S	F	AV	N
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

S: Siempre F: Frecuentemente AV: A veces N: Nunca