



ADAPTACIÓN DE LAS DINÁMICAS

“IMAGINA Y CONSTRUYE TU FARMACIA”

*INFARMAINNOVA
23/03/2022*

#Infarmainnova

ACTITUDPRO
Attitude for growth

AGENDA

#	Hora Inicio	Hora fin	Concepto / Titulo	TEMÁTICA
#1	10:10	11:30	<i>El nuevo consumidor de farmacia (Sesión 1 LSP)</i>	 
#2	11:45	12:30	<i>¿Cómo soy yo y como son mis clientes? ¿Cómo puedo venderles mejor? ¿Cómo puedo sacar lo mejor de mi equipo?</i>	 
	12:30	13:00	Descanso	
#3	13:00	13:40	<i>¡Mi farmacia puede vender más!</i>	  
#4	13:50	14:30	<i>¿Cómo construyo una farmacia que venda más? (Sesión 2 LSP)</i>	 
	14:30	16:00	Descanso	
#6	16:00	17:00	<i>Cómo comunicar mejor al cliente en la era digital</i>	
#7	17:10	18:30	<i>El nuevo consumidor de farmacia (Sesión 3 LSP)</i>	 

Jornada 23 de Marzo 2022



“IMAGINA Y CONSTRUYE TU FARMACIA”

#	Hora Inicio	Hora fin	Concepto / Titulo	Descripción	Formato	Comentarios
#1	10:10	11:30	<i>El nuevo consumidor de farmacia (Sesión 1 LSP)</i>	Utilización de metodología LSP	Trabajo en grupo con Legó Serious Play ®	Sesión máximo de 30 personas
#2	11:45	12:30	<i>¿Cómo soy yo y como son mis clientes? ¿Cómo puedo venderles mejor? ¿Cómo puedo sacar lo mejor de mi equipo?</i>	Herramientas fáciles de usar para mejorar la empatía con mis clientes. Saber reconocer el perfil de mi interlocutor y poder comunicarme más comercial y efectivamente con el. Herramientas para motivar a los equipos internos mediante el conocimiento de sus perfiles	Test online DISC Previo (+ Ponencia + Role Play en grupo	Será necesario que se inscriban a esta dinámica con anterioridad y tener registrados sus resultados
#3	13:00	13:40	<i>¡Mi farmacia puede vender más!</i>	Marco de reflexión de qué elementos de mi farmacia hacen que pueda vender más (PLV, trato con cliente, proceso comercial, perfil farmaceutico...)	Metodología de Inteligencia Colectiva "Espacio Abierto", donde se tratarán varias áreas y temáticas de reflexión	
#4	13:50	14:30	<i>¿Cómo construyo una farmacia que venda más?(Sesión 2 LSP)</i>	Utilización de metodología LSP	Trabajo en grupo con Legó Serious Play ®	Sesión máximo de 30 personas
#5	16:00	17:00	<i>Cómo comunicar mejor al cliente en la era digital</i>	Cómo comunicar en la era digital valiendonos de los nuevos medios y las rrs (Whatsapp, Instagram etc..)	Ponencia	
#6	17:10	18:30	<i>El nuevo consumidor de farmacia (Sesión 3 LSP)</i>	Utilización de metodología LSP	Trabajo en grupo con Legó Serious Play ®	Sesión máximo de 30 personas

#	Hora Inicio	Hora fin	Concepto / Titulo	Descripción	Formato	Comentarios
#1	10:10	11:30	<i>El nuevo consumidor de farmacia (Sesión 1 LSP)</i>	Utilización de metodología LSP.	Trabajo en grupo con Legó Serious Play®	Sesión de máximo 30 personas

Dinámica: El nuevo consumidor de farmacia (Sesión 1 LSP)

Participación de las 30 personas en 6 grupos de 5

1ª Fase: Construcción de un modelo individual:

Cada una de las personas del grupo debe construir de manera individual:

- ¿Cómo es el nuevo consumidor de farmacia para ti?
- ¿Cómo tendría que ser una farmacia para adaptarse al nuevo consumidor de farmacia?

2ª Fase: Construcción de un modelo colectivo:

En esta fase, los integrantes del grupo tienen que construir un modelo colectivo que responda a la pregunta de **¿Cómo tendría que ser una farmacia para adaptarse al nuevo consumidor de farmacia?** En este punto tienen que negociar con el resto del grupo aquellas cosas que para ellos sean innegociables y quieren integrar en el modelo colectivo. De esta manera, el modelo colectivo estará construido en base a la inteligencia aportada por todos los integrantes del grupo.

3ª Fase: Definición de los PGS (PRINCIPIOS GUÍAS SIMPLE)

De todos los modelos colectivos construidos, definiremos los PRINCIPIOS GUÍAS SIMPLE. Aquellos principios básicos que deberán de guiar nuestras acciones y decisiones para adaptarnos al nuevo consumidor de farmacia.

Planteamos compartir estos PGS en RRSS y enviarlos por correo a todos los participantes de la dinámica.

#	Hora Inicio	Hora fin	Concepto / Titulo	Descripción	Formato	Comentarios
#2	11:45	12:30	<i>¿Cómo soy yo y como son mis clientes? ¿Cómo puedo venderles mejor? ¿Cómo puedo sacar lo mejor de mi equipo?</i>	Herramientas fáciles de usar para mejorar la empatía con mis clientes. Saber reconocer el perfil de mi interlocutor y poder comunicarme más comercial y efectivamente con el. Herramientas para motivar a los equipos internos mediante el conocimiento de sus perfiles	Test online DISC Previo (+ Ponencia + Role Play en grupo	Será necesario que se inscriban a esta dinámica con anterioridad y tener registrados sus resultados

Dinámica: ¿Cómo soy yo y como son mis clientes? ¿Cómo puedo venderles mejor? ¿Cómo puedo sacar lo mejor de mi equipo?

Formato ponencia participativa

Empezaremos la dinámica repartiendo los chalecos de cuatro colores diferentes a cada uno de los asistentes, según su tipología de perfil predominante en el test DISC que habrá realizado previamente. (Enviar link en correo inscripción)

En la dinámica haremos un especial foco en cómo empatizar con el cliente, aprender a detectar el tipo de perfil que tiene nuestro cliente y como ser más efectivo con él según el tipo de perfil que sea. Se tratará mediante un enfoque participativo, en la que se llevarán a cabo Role Plays entre los asistentes (adecuadamente vestidos con chalecos de diferentes colores).

Además, también haremos hincapié en cómo gestionar y motivar a mi equipo interno, además de las claves para seleccionar personas para mi farmacia.

#3	13:00	13:40	<i>¡Mi farmacia puede vender más!</i>	Marco de reflexión de qué elementos de mi farmacia hacen que pueda vender más (PLV, trato con cliente, proceso comercial, perfil farmacéutico...)	Metodología de Inteligencia Colectiva "Espacio Abierto", donde se tratarán varias áreas y temáticas de reflexión	
#4	13:50	14:30	<i>¿Cómo construyo una farmacia que venda más? (Sesión 2 LSP)</i>	Utilización de metodología LSP	Trabajo en grupo con Lego Serious Play®	Sesión de máximo 30 personas

Dinámica: *¡Mi farmacia puede vender más!* & *¿Cómo construyo una farmacia que venda más? (Sesión 2 LSP)*

- ❑ Planteamos la realización de una dinámica integral juntando la metodología OPEN SPACE y la metodología Lego Serious Play para enriquecer las reflexiones que se lleven a cabo.
- ❑ En la dinámica de **Open Space** crearemos 5 grupos para reflexionar temáticas que conciernen a la parte externa de la farmacia (marketing y ventas): ¿Cómo puedo utilizar el PLV para vender más? ¿Cómo gestiono la dinámica del día a día para ser más efectivo en mi farmacia? ¿Cómo relacionarme con mis proveedores para que sea lo más beneficioso para mi farmacia? ¿Cómo utilizar las promociones?...
- ❑ En la sesión de LEGO SERIOUS PLAY trataremos temas internos de la farmacia (equipo, Organización...) enfocado en el título de la sesión: *¿Cómo construyo una farmacia que venda más?*: Por ejemplo trataremos de reflexionar y construir sobre temáticas como: ¿Cómo puedo utilizar la formación en mi farmacia de manera efectiva? o ¿Cómo motivar y fidelizar a mi equipo de farmacia?
- ❑ Terminaremos la sesión poniendo en común los Principios Guías Simples (PGS). Los PGS se escribirán en una cartulina y se compartirán posteriormente con los colegiados y en las RRSS

#5	16:00	17:00	<i>Cómo comunicar mejor al cliente en la era digital</i>	Como comunicar en la era digital valiéndonos de los nuevos medios y las rrs (Whatsapp, Instagram etc..)	Ponencia	
----	-------	-------	--	---	----------	--

Dinámica: Cómo comunicar mejor al cliente en la era digital

- Formato ponencia participativa

**Cómo utilizar los medios digitales para comunicar al cliente actual. Cómo conectar con el cliente millenial.
Caso de éxito de Naranjas LOLA.**

#6	17:10	18:30	<i>El nuevo consumidor de farmacia (Sesión 3 LSP)</i>	Utilización de metodología LSP	Trabajo en grupo con Legó Serious Play®	Sesión de máximo 30 personas
----	-------	-------	---	--------------------------------	--	--

Dinámica: *El nuevo consumidor de farmacia (Sesión 3 LSP)*

Participación de las 30 personas en 6 grupos de 5

1ª Fase: Construcción de un modelo individual:

Cada una de las personas del grupo debe construir de manera individual:

- ¿Cómo es el nuevo consumidor de farmacia para ti?
- ¿Cómo tendría que ser una farmacia para adaptarse al nuevo consumidor de farmacia?

2ª Fase: Construcción de un modelo colectivo:

En esta fase, los integrantes del grupo tienen que construir un modelo colectivo que responda a la pregunta de **¿Cómo tendría que ser una farmacia para adaptarse al nuevo consumidor de farmacia?** En este punto tienen que negociar con el resto del grupo aquellas cosas que para ellos sean innegociables y quieren integrar en el modelo colectivo. De esta manera, el modelo colectivo estará construido en base a la inteligencia aportada por todos los integrantes del grupo.

3ª Fase: Definición de los PGS (PRINCIPIOS GUÍAS SIMPLE)

De todos los modelos colectivos construidos, definiremos los PRINCIPIOS GUÍAS SIMPLE. Aquellos principios básicos que deberán de guiar nuestras acciones y decisiones para adaptarnos al nuevo consumidor de farmacia.

Planteamos compartir estos PGS en RRSS y enviarlos por correo a todos los participantes de la dinámica.

Muchas gracias por trabajar
conjuntamente en este
proyecto

ACTITUDPRO
Attitude for growth

#Infarmainnova
