

Infarma 2023: "Lo más importante es el éxito de las personas, del equipo"

Desirée Ballesteros ha ofrecido seis claves para crear un equipo de alto rendimiento en la farmacia durante la última jornada de Infarma Barcelona 2023.



[GUARDAR](#)
[WhatsApp](#)
[X](#)
[Facebook](#)
[Pinterest](#)
[LinkedIn](#)
[Email](#)
[QR](#)
[Link](#)

16/03/2023

Con las *6 claves para crear un equipo de alto rendimiento* se ha puesto punto y final a la **Maratón de claves sobre gestión de la Farmacia**

donde un total de **11 expertos** han aportado sus conocimientos, este martes y jueves, en el marco de **Infarma Barcelona**. En total, se han ofrecido **60 claves**, todas ellas de gran importancia para el día a día de cualquier farmacia y que han sido recibidas con gran interés por los asistentes. Detrás de la iniciativa está **Joan Carles Serra Bosch**, *Licenciado en Farmacia (UB), diplomado en marketing y alto rendimiento directivo (EADA), CEO de Marketinred, director del máster de Marketing Farmacéutico y programas Market Access y Healthcare Government Affairs en EADA Business School*.

Desirée Ballesteros Moreno, *gerente y fundadora de Farma Emoción, Business, executive coach*, ha sido la encargada de detallar las *6 claves para crear un equipo de alto rendimiento* en la farmacia. *"Hace más de 26 años que, para mí, cuando entro en una farmacia, lo más importante es el éxito de las personas, del equipo"*, ha empezado.

Y ha lanzado una pregunta: *"¿Qué formaciones reciben los farmacéuticos para que se creen la gran labor que está haciendo? ¿Alguien da alguna herramienta de inteligencia emocional al equipo, más allá de las formaciones de producto?"* Para ella, *"el profesional tiene que saber que su servicio es su conocimiento, que es su valor, y es muy importante que se pregunte qué huella quiere dejar a su paciente cliente"*. Porqué, como ha recordado: *"Las personas podrán olvidar lo que hiciste, pero nunca olvidarán cómo la hiciste sentir"*.

A su vez, *"no me paro de encontrar profesionales que tienen algo que decir, pero no han sido escuchados. Hay que escucharlos. Es muy importante que el titular sepa qué aportan a nuestra farmacia, donde se quieren desarrollar..."*, ha asegurado. Y es que *"el equipo, una vez se compromete e implica, os quita trabajo. Es muy importante que el profesional se suba a tu proyecto"*. Eso sí: *"Si queréis que el equipo os siga, necesitáis una partitura"*.

A continuación, Ballesteros ha pasado a numerar las seis principales claves para conseguir un equipo de alto rendimiento:

1. La visión del líder e implicación del profesional en el proyecto.

"Cuando hay un proyecto, la gente se emociona, quiere formar parte de él. Por eso es importante el mensaje. El líder tiene que saber qué equipo tiene y defender un mensaje, un proyecto. Luego, lo importante es comunicarlo al equipo y que el equipo se lo crea para que se implique".

2. Generar entornos de confianza y comunicación

Es muy importante que, en la farmacia, exista comunicación y confianza. No solo del líder con el equipo, sino también entre los integrantes del equipo. La idea es: *"yo te ayudo a ti y tú me ayudas a mí"*.

3. Reconocimiento, seguimiento y salario emocional

Tiene que haber un equilibrio entre ganar dinero y sentirse reconocido profesionalmente. Las personas compran el para qué lo vendes: *"vendemos salud, conocimiento, estamos al servicio de los demás, y el profesional tiene que saber, a su vez, que está aportando y ayudando a la sociedad"*. Desirée Ballesteros no duda en asegurar: *"Sigue ayudando y conseguirás el resultado de la venta"*.

4. Áreas de mejora y cambios de hábitos

Para avanzar, es imprescindible identificar los aspectos a mejorar. *"Luego, todos a la vez nos tenemos que implicar, también el líder, por supuesto, que tiene que sentir que forma parte del equipo"*. Hay que trabajar para hacer cambios y mejoras constantes. Y, *"aunque un cambio de hábito cuesta, al menos, seis meses, no hay que olvidar seguir, seguir y seguir para que el equipo pueda avanzar"*.

5. Delegar, desarrollar y compartir conocimiento

El titular no puede hacerse cargo de todo, por lo que tiene que aprender a delegar algunas tareas al equipo *"y evitar, así, que se sienta emocionalmente cansado"*. A su vez, es importante conocer las capacidades y conocimientos de cada persona que forma parte del equipo de la farmacia para ponerlas en común y ampliar los horizontes.

6. Crear proyectos comunes e implicación

El líder tiene que transmitir el mensaje al equipo, pero este mensaje tiene que ser construido por todo el equipo, que se tiene que implicar y motivar para que así sea. Seguid, porque se puede.

"El líder tiene que parar y pensar hacia donde quiere llevar su farmacia". Este es el inicio de éxito, ha concluido Desirée Ballesteros.

#infarma #gestión #equipo