



Automotivación del Farmacéutico como Emprendedor

LUIS CADENAS

REFLEXIÓN INICIAL: NO HAY CRISIS, HAY CAMBIO

El mundo ha entrado en una nueva Era Económica, que no es una crisis y el sector farmacéutico no es una excepción. No importa si nos gusta o no, eso es irrelevante. Es como decir en la orilla del mar que no nos gusta la ola de 10 metros que se nos echa encima, la cuestión no es esa, sino qué vamos a hacer ante la ola: aprendemos a surfear y nos divertimos o dejamos que nos arrastre.

La decisión es nuestra. Hay que transformarse: Crecer y Evolucionar. ¡SURFEA LA OLA!

Igual que existen 7 notas musicales que pueden combinarse de muchas formas y estilos, hay principios básicos que funcionan. Uno de esos principios es que: “si no tenemos un plan para tener éxito, estamos en un Plan para fracasar”, da igual si somos conscientes o no, el mercado no entiende de intenciones sino de aplicación de principios que dan resultados.

El Farmacéutico, necesita ser consciente de la Nueva Realidad y entenderla. De esta manera puede identificar oportunidades y aprovecharlas.

Se trata de revisar nuestras creencias y las tendencias de este mundo cambiante que estamos viviendo. Para el emprendedor con visión no hay crisis, hay cambio y es consciente de que “el que no cambia está en crisis”, ya que si no lo hace estará perfectamente preparado para un mercado que no existe.

CONTENIDO DE LA CHARLA

EL PARADIGMA DE LA NUEVA ECONOMÍA

- 4 Formas de Pensar: Empleado, Autoempleado/Dueño de PYME, Dueño de Negocio con Sistema e Inversor. ¿Cuál es la tuya?
- Qué te espera según tu forma de pensar.
- Qué hacer para cambiar de forma de pensar. Cambias o estás en Crisis, tú eliges.

LAS TENDENCIAS DE LA NUEVA ECONOMÍA

- El Mercado Global.
- Trabajar en Red y con las Redes Sociales.
- Las Habilidades frente a los conocimientos, ¿te suena Google?
- El Uso Cotidiano de la Tecnología, ¿qué herramientas utilizas?
- Internet: el sexto continente. Viajar sin salir del despacho.

ALGUNOS CAMBIOS Y COMO APROVECHARLOS DESDE LA FARMACIA

- ¿Tienes claro ya cual es el negocio de tu farmacia?: generadores de tráfico y generadores de valor.
- De la cura a la prevención, ¿leíste ya el Próximo Billón de Paul Pilzer?
- ¿Estás en el negocio de la Enfermedad o en el de la Salud?
- Viviremos más y nos importa nuestra imagen.
- La gestión por categorías en tu farmacia.

LA MENTALIDAD NECESARIA PARA AFRONTAR EL CAMBIO CON ÉXITO

- Las 7 Claves de la forma de pensar del Farmacéutico Emprendedor.
- Las Habilidades necesarias para liderar el cambio con éxito.
- Cómo desarrollar energía positiva y automotivarnos.



Toledo
Sede del Colegio
Oficial de Farmacéuticos



Septiembre
16:30 h.



Instituto de Innovación y Competitividad
Rafael Álvarez Félix
T: 649 826 131
E: ralvarez@cajaruralclm.es

ORGANIZAN:



INSTITUTO DE INNOVACIÓN Y
COMPETITIVIDAD | FUNDACIÓN
CAJA RURAL CASTILLA-LA MANCHA



CONSEJO DE
COLEGIOS OFICIALES
DE FARMACÉUTICOS
CASTILLA-LA MANCHA

IMPARTE:



BUSINESS & MARKETING SCHOOL

COLABORAN:



Colegio Oficial
de Farmacéuticos
T O L E D O



AULA
de la
FARMACIA

Grupo 
PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL



CAJA RURAL
CASTILLA-LA MANCHA