

# Cosmetico

Panorama

N. 5 - Novembre/Dicembre 2014

L'APPUNTAMENTO CON LA COSMESI DI

Farmaceutica  
Farmaceutica

Natale in farmacia

Proposte  
scintillanti

postatarget  
magazine  
NAZ/1072008  
DCOOS2995  
Posteitaliane

FOCUS

Menopausa:  
il corpo che cambia

INCHIESTA

È vera  
collaborazione?



# Il perché DEL COACHING

*Obiettivi e vantaggi  
per chi investe  
in formazione.  
Ne parliamo con chi  
se ne occupa da anni,  
formando lo staff  
di aziende  
e di farmacie*

**I**n tempi di sfide la formazione è una chiave per la crescita anche dell'impresa farmacia. Obiettivi, vantaggi e qualità non sempre, però, sono facili da individuare.

Ne parliamo con una esperta del settore, Sarah Cossu, trainer, coach e managing director di We! Wellness

🗨️ **Di formazione per i farmacisti si parla da sempre, ma mai come in questi anni. Perché?**

Perché di formazione se ne fa di più. Da strumento per acquisire crediti obbligatori a risorsa indispensabile per competere sul mercato: è questo il salto di mentalità fatto da gran parte dei farmacisti. Oggi è forte la volontà di investire per affinare le competenze nel consiglio, vero motore del successo della farmacia.

🗨️ **Un salto del genere, però, non si fa da un giorno all'altro.**

Sicuramente le importanti trasformazioni del canale e lo scenario economico hanno stimolato la ricerca di strumenti per la crescita. E il mondo della dermocosmesi, ricco di proposte formative, ha il merito di aver reso fertile il terreno in molte farmacie per un discorso di più ampio respiro. Si

parla oggi di strumenti di counseling e vendita integrata di prodotti-servizi nel consiglio di "salute" al banco.

🗨️ **Quindi una nuova vitalità anche nella formazione in area farmaco?**

La risposta al bisogno di salute che offre la farmacia si arricchisce. Una piena presa in carico del cliente-paziente richiede competenze tecnico-scientifiche e di counseling che vanno allenate con costanza.

🗨️ **Un investimento rilevante per la farmacia...**

Un investimento che ripaga. E poi molto aiuto arriva dalle aziende: sulla formazione si stringe una partnership che fa vincere tutti. Con l'équipe WE! Wellness sono impegnata in progetti che vanno in questa direzione. Forniamo e supportiamo reti di trainer e pharmacy coach che operano direttamente in farmacia.

🗨️ **Ma parliamo sempre di formazione proposta dalle aziende?**

Non soltanto, la richiesta di formazione "indipendente" è aumentata progressivamente. Molto efficaci sono le sessioni di training su



misura e coaching per la farmacia, un allenamento intensivo che coinvolge tutti i reparti e tutti i collaboratori.

#### **🗨️ Tra formazione e coaching cosa consigliate alla farmacia che vuole crescere?**

Sono strumenti diversi e complementari: con la formazione forniamo le competenze necessarie, con il coaching lavoriamo in modo mirato sulla gestione del cambiamento e sull'attivazione di nuovi comportamenti individuali e collettivi. Il coaching è molto utile ai titolari di farmacia, che si trovano davanti a scelte importanti e a scenari complessi. In un tempo straordinariamente breve le sessioni di coaching gli consentono di mettere a fuoco obiettivi, prendere decisioni importanti e sbloccare situazioni a volte stagnanti.

#### **🗨️ Se l'offerta di corsi cresce, aumenta anche la difficoltà di scegliere. Come ci si orienta per avere garanzia di qualità?**

Distinguere la sostanza dal packaging non è sempre semplice. L'ideale, oltre a raccogliere pareri dai colleghi di cui ci fidiamo, sarebbe conoscere prima il trainer e il suo stile, per capire se è utile per noi.

E magari cimentarsi in workshop che ci allenano

a considerare anche nuove prospettive.

#### **🗨️ Qual è l'identikit del buon trainer?**

Gli stili sono vari e personali. Per me un trainer efficace coinvolge i partecipanti, innesca il ragionamento su casi concreti, non si trincerava dietro la cattedra, offre strumenti calati nella specifica realtà della farmacia. In merito alla formula non posso che riferirmi alla nostra ricetta, fatta di venti anni di esperienza nella formazione, una particolare contaminazione con tecniche di coaching e la conoscenza profonda del canale farmacia. Poi c'è inevitabilmente una matrice distintiva, diciamo pure l'"ingrediente segreto".

#### **🗨️ Il nuovo anno è alle porte. Qualche novità anche per il reparto dermocosmetico?**

Sì, un progetto sempre in linea con lo sviluppo del counseling e del dialogo con le clienti del reparto: portiamo in farmacia l'ImageConsultingLAB.it. Formeremo vere "coach di bellezza" con le tecniche della consulenza d'immagine. Abbiamo già fatto dei test in farmacia e si apre un mondo di opportunità molto interessante. ●