

Modelo de Gestão

Quando a farmácia está em produção, e resolve substituir o atual sistema comercial por outro, se a Matriz de Aderência for mal planejada, causará um enorme trauma financeiro e administrativo. Grandes mudanças operacionais exigem treinamentos, adaptações dos colaboradores e investimentos em infraestrutura.

A troca de sistema em uma farmácia, é motivada principalmente por meio de consultoria especializada, que detecta falhas no atual sistema e orienta ao gestor a mudar. Quando for o caso, procure conversar com o consultor que sugeriu a mudança, e entenda a visão estratégica para a farmácia.

Esteja alinhado com os objetivos e perspectivas da farmácia, e saiba qual é o foco da consultoria em mudar de sistema. Quando não houver a consultoria, e o principal motivo de mudança do sistema partir da insatisfação do gestor, procure saber quais são essas insatisfações e veja se serão sanadas com a implantação do sistema.

Se a farmácia estiver sendo inaugurada, a aplicação da Matriz de Aderência será mais facilitada, devido não haver vícios de colaboradores, e a aplicação da gestão poder ser alinhada junto aos recursos que o sistema oferece.