

CONESHENTETICA

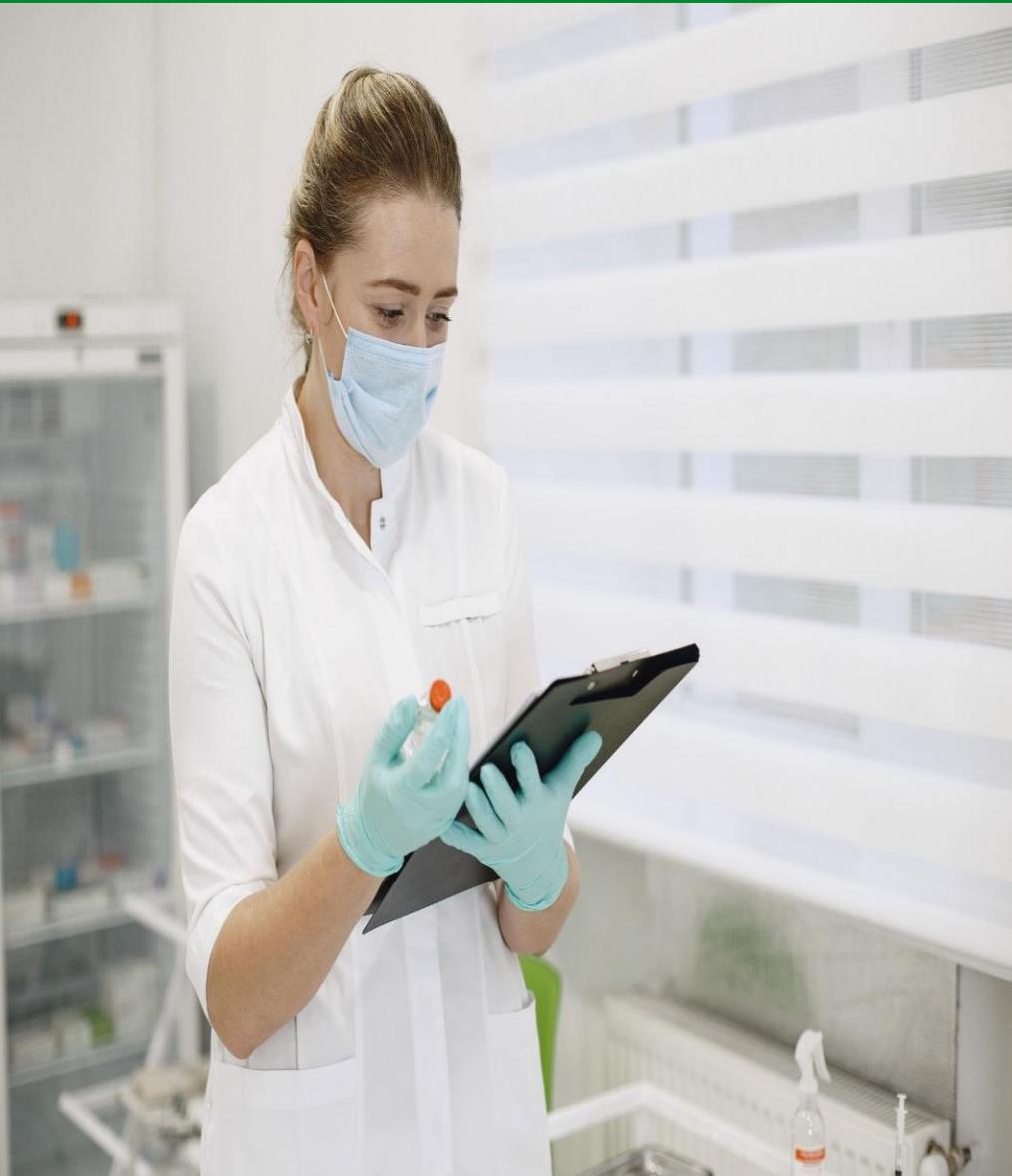
María Adoración Morán González

Lda. en Farmacia- Máster en Coaching, PNL e Inteligencia Emocional



Índice

1. ¿Porqué CONESHENTETICA?
2. ¿Qué es CONESHENTETICA?
3. CONESHENTETICA: Fundamentos
- 4.-CONESHENTETICA: Beneficios para el cliente
- 5.-CONESHENTETICA: Beneficios para la Oficina de Farmacia
- 6.-CONESHENTETICA: Caso de éxito
- 7.-CONESHENTETICA: La Visión



1.¿Porqué CONESHENTETICA?

**GENUINA RESPONSABILIDAD DEL
FARMACÉUTICO CON EL BIENESTAR DE
LA POBLACIÓN**



1.- CONESHTETICA origina un cambio en la Oficina de Farmacia y comienza una actividad innovadora:

1.1.-De la Salud a la Supersalud

1.2.-De la Farmacia Lineal a la Farmacia Circular

CONESHENTETICA: una nueva actividad dentro de la Oficina de Farmacia

- Se enfoca en el Bienestar del Paciente
- Utiliza herramientas de Coaching, PNL, Inteligencia Emocional
- Método protocolizado
- Registro de actividad, avances y logros
- Alto impacto positivo en la experiencia de vida de los clientes
- Captación, Fidelización y Satisfacción del cliente

1.1- CONESHENTETICA: PASAR DE LA SALUD A LA SUPERSALUD

LA NECESIDAD DE LA POBLACIÓN EN EL CAMPO DE LA SALUD , ADEMÁS DE MEJORAR SU SALUD FÍSICA, ES DISMINUIR EL ESTRÉS Y EQUILBRAR SU SISTEMA EMOCIONAL:



EL FARMACÉUTICO PUEDE Y DEBE SATISFACER ESA NECESIDAD

El grado de BIENESTAR depende de la triada:

- . salud física
- . calma mental
- . equilibrio emocional

ES NECESARIO QUE EL FARMACÉUTICO ACEPTE Y ASUMA EL NUEVO RETO: LA SUPERSALUD DE LA POBLACIÓN



1.2. CONESHENTETICA: PASAR DE FARMACIA LINEAL A LA FARMACIA CIRCULAR

ES NECESARIO PASAR AL CONCEPTO DE FARMACIA CIRCULAR:

Farmacia que gira en torno a la SUPERSALUD DE LA POBLACIÓN

Farmacia que se enfoca en el estado de Bienestar, tanto en PREVENCIÓN como EN SANACIÓN

Farmacia que utiliza el **MEDICAMENTO** como una herramienta poderosa para abordar el grado de Bienestar del paciente:

. La conversación sobre tratamiento, adhesión o no a él ...nos indicará la manera de guiar al paciente hacia un mayor grado de bienestar.

. La adecuada guía de un paciente hacia el bienestar incide positivamente:

- en la adhesión al tratamiento
- en la eficacia del tratamiento
- en la adopción de nuevos hábitos por parte del paciente.

FARMACIA CIRCULAR: LA FARMACIA DEL SIGLO XXI. Una farmacia que considera al cliente, al paciente, como un ser integral, cuya parte física, mental y emocional están relacionadas. Gira en torno a esa tríada.

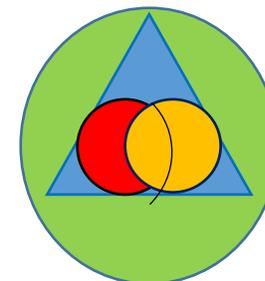


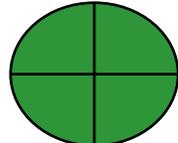
1.2. CONESHTETICA: DE LA FARMACIA LINEAL A LA FARMACIA CIRCULAR: FARMACIA DEL SIGLO XXI

FARMACIA LINEAL: SALUD. Malestar → Medicamento → Recuperación salud

FARMACIA CIRCULAR → **SUPERSALUD:**

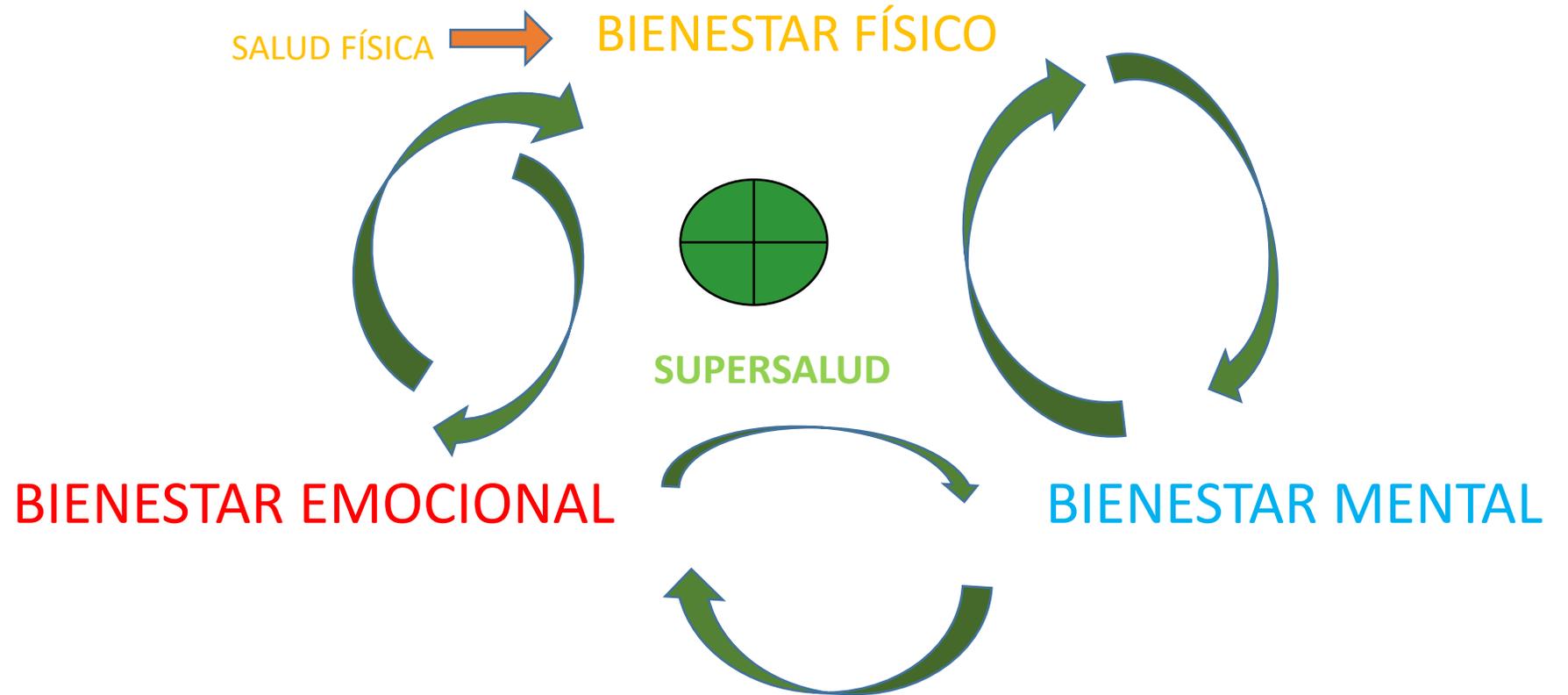
Salud física + calma mental (disminución estrés) + equilibrio emocional



 La conversación sobre el medicamento es una herramienta que nos indica por dónde guiar al paciente hacia su bienestar físico, mental y emocional.

Se enfoca en el Bienestar del paciente.

1.2. CONESHENTETICA: DE LA FARMACIA LINEAL A LA FARMACIA CIRCULAR: FARMACIA DEL SIGLO XXI



2. ¿Qué es CONESHENTETICA?

CONEXIÓN



CONESHENTETICA es la genuina **CONEXIÓN CON EL PACIENTE**. Conectar a través de esa química, de esa atracción que se establece cuando el farmacéutico irradia un genuino deseo y propósito de ayudar al cliente, al paciente a “conectar con su bienestar”



CONESHENTETICA es la **ACTIVIDAD** que el farmacéutico ejerce, dentro de la Oficina de farmacia, mediante la cual **AYUDA AL CLIENTE A CONECTAR CON SU ZONA DE BIENESTAR**, de una manera **PROTOCOLIZADA** y documentando sus intervenciones en un **REGISTRO** de avances y logros.



CONESHENTETICA es un **LUGAR** en la Oficina de Farmacia físico, imaginario o virtual donde se realiza la actividad de Coneshentetica

Un lugar que antes era frío, ahora está lleno de luz, donde **el CLIENTE SE SIENTE “CONECTADO”**, se siente mejor que cuando llegó y esta agradable experiencia hace que desee de nuevo volver a él.

2. ¿Qué es CONESHENTETICA?

EL FUTURO



CONE: Conexión:
En la sociedad actual y futura necesitamos conectar entre y con nosotros

CON



ESHENTE: La letra H es el puente entre exterior e interior. El sentir, las emociones, la mente. Tríada: emoción, mente, cuerpo

ESHEN



ETICA: Hace referencia al protocolo, a la actividad y al lugar en el que se aplica.

TETICA



3. ¿Dónde ha buscado el cliente el servicio de Bienestar hasta ahora?

El Coaching

EL COACHING DE SALUD Y BIENESTAR

El 67% del coaching tiene relación con el bienestar (Expansión 2018)

Market Research.com:

El coaching personal superará los 1.38 billones en el 2022.

EL FARMACEÚTICO ES UNO DE LOS PRINCIPALES AGENTES DE SALUD Y BIENESTAR :

¡¡¡ EL COACHING DE SALUD Y BIENESTAR ES UN GRAN CAMPO FÉRTIL PARA CULTIVAR EN LAS OFICINAS DE FARMACIA!!!



CONESHENTETICA



4. CONESHENTETICA: Beneficios para el cliente



BENEFICIOS PARA EL CLIENTE:

Prevención:

Disminución del grado de estrés: Prevención de enfermedades: insomnio, ansiedad, depresión...

Tratamientos:

Aumento de la motivación hacia la sanación. Mejora la adherencia y eficacia de los tratamientos.

Apoyo en el tratamiento de ansiedad, depresión, adicciones (tabaco, alcohol, comida...)

Educación Sanitaria

EL SERVICIO SE REALIZA DE MANERA SENCILLA, DEVERTIDA Y CERCANA

MEJORA LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN Y CON LA FARMACIA





EDUCACIÓN SANITARIA CON CONESHTENTICA:

- El cliente aprende a pensar, sentir y actuar de forma sana.
- Entiende que el bienestar es un asunto de elección individual e iniciativa personal.
- Acepta las recomendaciones médicas con gozo y disfrute, en lugar de como obligación.
- Aprende a aceptar la situación de enfermedad desde un nuevo paradigma, donde la enfermedad se convierte en una nueva experiencia de vida y el cómo se viva la experiencia es una elección individual.
- Aprende a gozar de su bienestar, a mirar al interior de sus emociones y a sentir su cuerpo internamente.



**EL SERVICIO SE REALIZA DE MANERA SENCILLA, DEVERTIDA Y CERCANA
MEJORA LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE EN Y CON LA FARMACIA**



5.-CONESHENTETICA: Beneficios para la Oficina de Farmacia

-Ofrecer un servicio novedoso, diferente y de alto impacto positivo en la experiencia de vida de cualquier persona.



-Satisfacción y fidelización de clientes

Jorge Valls

*Mi Parki siempre viene
conmigo*



Mis vivencias con el Parkinson

6. CONESHENTETICA: Caso de éxito

Jorge Valls

Mi Parki siempre viene conmigo



Mis vivencias con el Parkinson

Jorge Valls: Ejemplo de aceptación de enfermedad, de experimentar y vivir una vida plena, activa, en conexión con su bienestar y sus recursos internos.

Trasplantado. Diagnosticado y en tratamiento de Parkinson.

Adoptó el convencimiento de que “él no es un enfermo, sino que está pasando por una situación de enfermedad”.

Las horas de insomnio las aprovechó para escribir.

Entre otros libros ha escrito “Mi Parki siempre viene conmigo” en el que cuenta su experiencia y su manera de ver el Parkinson.

Ha colaborado con una universidad en la creación y patente de un bastón con luz láser que impide el bloqueo y la rigidez que aparece en las personas que están pasando esa situación.

A pesar de sus temblores realiza fotos de calidad con cámara y también ¡con dron!

Entendió que la experiencia de vida viene de dentro afuera y que se puede vivir una vida plena a pesar de las circunstancias.



Este proyecto fue ganador de la fase territorial del “Premio A Mujer Profesional Autónoma” en la territorial Madrid Metropolitana de CaixaBank



7.- CONESHENTETICA: La Visión

- CONESHENTETICA en las Oficinas de Farmacia españolas
- Formación en Coneshentetica
- Implantación de Protocolos de actuación y registro de información
- Plataforma digital de Coneshentetica



CONESHENTETICA en las Oficinas de Farmacia españolas
farmoran@yahoo.es



Proceso gradual de Implantación de CONESHENTETICA

Fase Inicial: Adquisición de confianza en CONESHENTETICA.

Tomar la decisión de comenzar. Primeros pasos. Pequeñas acciones en mostrador de forma esporádica y/o protocolizada.

Segunda Fase: Comprometerse con CONESHENTETICA

Implantación de Protocolos. Registro de acciones y propuestas planteadas al cliente, según protocolo. Seguimiento y registro de logros. En el mostrador.

Tercera Fase: Apostar y Adquirir la filosofía de CONESHENTETICA

Implantación de Plataforma digital: Conexión de la farmacia con el cliente. Apoyo a las acciones realizadas en el mostrador.

CONESHENTETICA en las Oficinas de Farmacia españolas

farmoran@yahoo.es

Farmacias con Servicio de CONESHENTICA:

- **Que están realmente comprometidas con la salud y el bienestar del paciente: comprometidas con la Supersalud del paciente**
- **Que desean diferenciarse incorporando un servicio novedoso, diferente y de alto impacto positivo para la experiencia de vida de sus pacientes**
- **Que desean aumentar su plataforma de clientes, aumentar la satisfacción y fidelización del cliente.**
- **Farmacias que desean ser el comienzo de un cambio y ser “el cambio”**
- **Farmacias que apuestan por la innovación**

farmoran@yahoo.es

“Si queremos que todo siga como está, es necesario que todo cambie”. (Giuseppe Tomasi di Lampedusa)

“Cambia antes de que debas cambiar. (Jack Welch)

¿Por qué se ha de temer a los cambios? Toda la vida es un cambio.
(George Herbert)

CONESHENTETICA en las Oficinas de Farmacia españolas

farmoran@yahoo.es

¡MUCHAS GRACIAS!



infarma
MADRID 2022
ENCUENTRO EUROPEO DE FARMACIA

