



**“IL WELFARE IN FARMACIA:
INCENTIVI, BENEFIT,
PIANI PERSONALIZZATI”**

Bologna, 8 maggio 2025



CURA IL TUO TEAM
welfare aziendale in farmacia

Un'antica favola africana racconta del giorno in cui scoppiò un grande incendio nella foresta.

Tutti gli animali abbandonarono le loro tane e scapparono spaventati. Mentre fuggiva veloce come un lampo il leone vide un colibrì che stava volando nella direzione opposta.

“Dove credi di andare?” chiese il Re della foresta
“C'è un incendio, dobbiamo scappare!”

Il colibrì rispose “Vado al lago, per raccogliere acqua nel becco da buttare sull'incendio”

Il leone sbottò: “Sei impazzito? Non crederai di poter spegnere un incendio gigantesco con quattro gocce d'acqua!?”

Al che, il colibrì concluse:

**“Io faccio
la mia parte”.**

Nicola Posa
Senior Partner
Shackleton Group

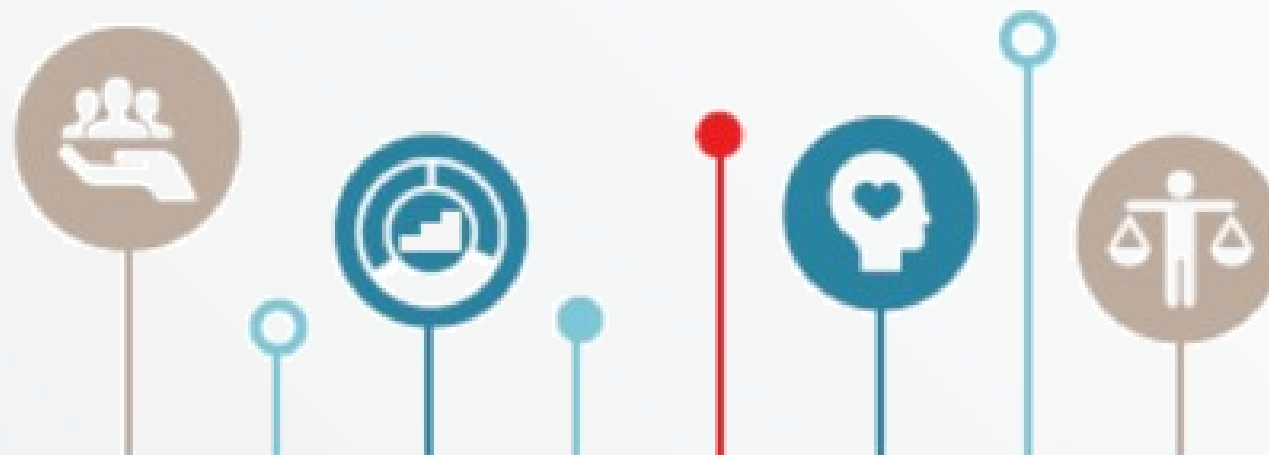
n.posa@shackleton.it



risultati ripetibili, nel tempo.

Shackleton Group
C.so Rosselli 9b
Carrara (MS)

www.shackleton.it
info@shackleton.it



CURA IL TUO TEAM

welfare aziendale in farmacia



UNA PRIMA AVVERTENZA

**SPESSO IL WELFARE IN
FARMACIA NASCE
DALL'EMERGENZA**





Emergenza RU



UN COLLABORATORE CHE CI VUOLE PARLARE...



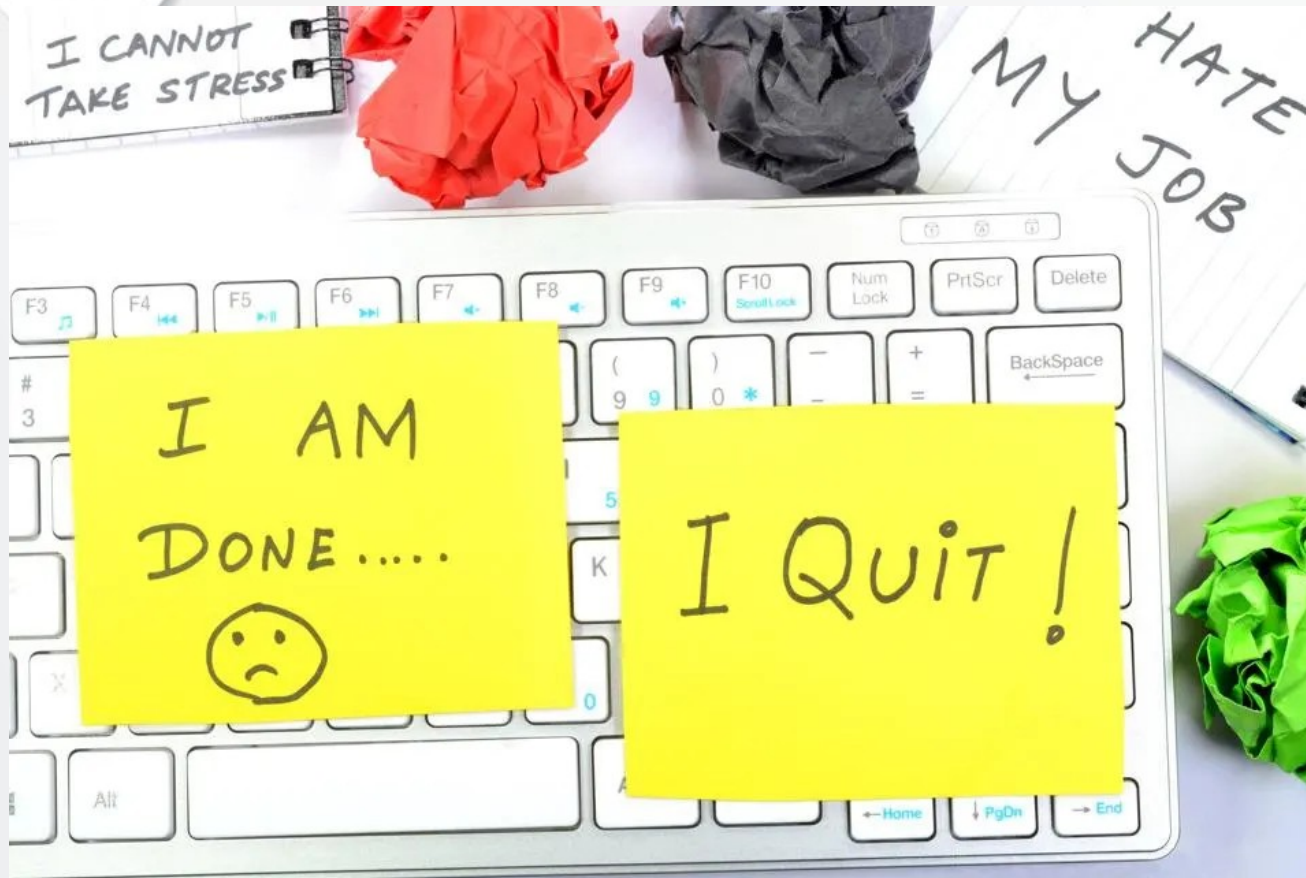
Emergenza RU

COSTRUIRE SULLE R.U. IN FARMACIA NON È FARE LA PROTEZIONE CIVILE





Emergenza RU



**IL 2025 È L'ANNO DEL
REVENGE QUITTING**

**QUESTO È IL SEGNALE CHE
TUTTO E' CAMBIATO**

A close-up photograph of a human hand with several small, rectangular wooden blocks balanced on each finger. The hand is positioned against a light-colored, textured background. The blocks are arranged in a line, extending from the thumb towards the pinky. The lighting is soft, highlighting the texture of the skin and the wood.

PREVENIRE È MEGLIO CHE CURARE

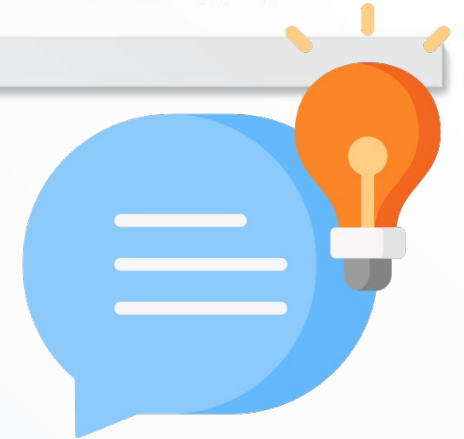
COSA FARE?



ASCOLTO ORGANIZZATO

SENZA PRECONCETTI

IL SUGGERIMENTO ALLA FARMACIA



Fate un **breve questionario anonimo** per raccogliere bisogni e desideri dei collaboratori su:

- Orari di lavoro
- Formazione desiderata
- Tipologie di benefit preferiti





I VALORI SONO MOLTO
DIVERSI FRA LE
GENERAZIONI

**NON È TANTO UNA QUESTIONE DI WELFARE MA DI
WORK-LIFE BALANCE**





**I FARMACISTI CHE RIESCONO
MEGLIO SONO QUELLI CHE LO
APPLICANO ANCHE A LORO
STESSI**



PROGETTO CONDIVISO



Progettualità welfare

**TUTTI PARLANO DI €,
POCHI DI PROGETTUALITÀ**



IL SUGGERIMENTO ALLA FARMACIA



**VALORIZZATE NON SOLO
L'EURO, MA ANCHE IL GESTO,
COME RICONOSCIMENTO
DEL VALORE STRATEGICO
DEL LAVORO**



IL WELFARE È UNO **STRUMENTO** CHE DEVE ESSERE PARTE DI UNA **PROGETTUALITÀ** DELLA FARMACIA





IL FOCUS È CONOSCERE LE **ASPIRAZIONI DEI
COLLABORATORI**



****PERSONALIZZAZIONE****
UNA DELLE PAROLE CHIAVE



**PER PERSONALIZZARE BISOGNA PARTIRE DALLA
DEFINIZIONE DI **OBIETTIVI**, ANCHE COME
MOTIVAZIONE DEL SINGOLO**

La visione Shackleton sulle risorse umane, in una FORMULA

VALORI E REGOLE

$$P. = M. \times C.$$

PERFORMANCE

- Customer satisfaction
- Fatturato
- Margine

MOTIVAZIONE

- Obiettivi
- Valutazione del capo
- incentivazione

COMPETENZA

- Team
- Piano di volo
- Valutazione del capo




Costruire obiettivi personalizzati

ALCUNI DATI DALL'ESPERIENZA SHACKLETON IN FARMACIA

**SCONTRINO MEDIO
COMMERCIALE
DA 10 A 14€**





**ELEVATA VARIANZA PER
COLLABORATORE:
DA 9€ A 22€**



Costruire obiettivi personalizzati

A PARTIRE DAI NUMERI DEL
SINGOLO COLLABORATORE,
LAVORARE SU
OBIETTIVI PERSONALIZZATI





CONCRETAMENTE

- 1. Organizzazione dei turni più trasparente e partecipata**
- 2. Benefit non solo monetari:
(inquadabile nelle attività di welfare)**





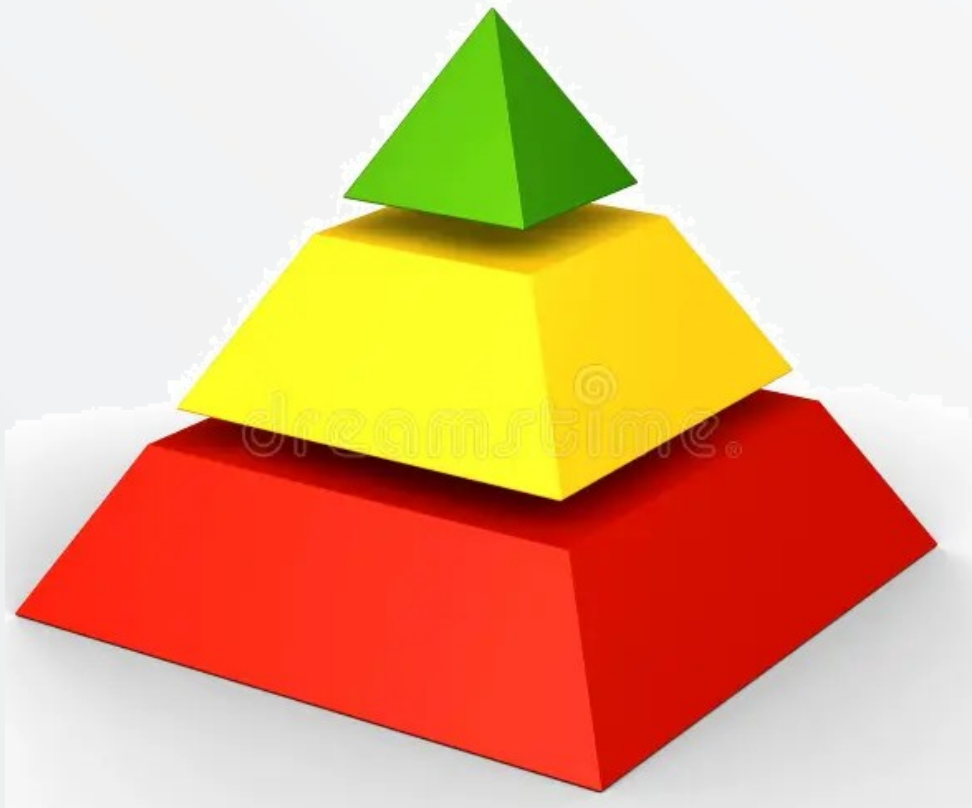
CREATE SENSO DI APPARTENENZA

Istituzionalizzare le **riunioni di condivisione** con il team (anche semplici riunioni per confrontarsi non solo sul lavoro ma su idee, proposte, problemi).





ESEMPIO DI PIANO WELFARE



Appartenenza, riconoscimento, crescita

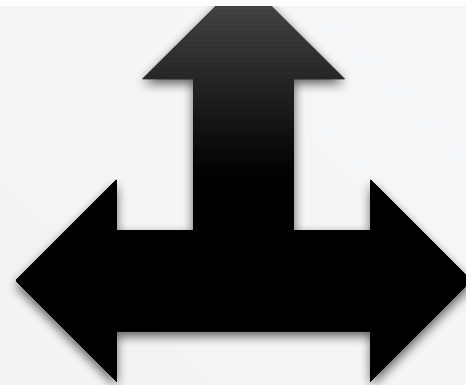
Incentivi economici e non (premi, corsi, sconti, buoni pasto)

Benefit organizzativi (turni, ferie, flessibilità)

Costruire obiettivi personalizzati



UN METODO PER **FISSARE** CON I
PROPRI COLLABORATORI **OBIETTIVI**
COERENTI CON LE LOGICHE DI
SVILUPPO DELLA FARMACIA



UN METODO DI **VALUTAZIONE DEL
PERSONALE** CHE SI BASA SUI
RISULTATI RAGGIUNTI A FRONTE DI
OBIETTIVI PREFISSATI



IL COLLOQUIO DI ATTIVITÀ

Uno strumento per **monitorare in corso d'opera le performance** dei collaboratori, **per correggere il tiro** quando necessario o al contrario **mostrare apprezzamento**

Un duplice obiettivo: valutare e motivare il personale.



Quale tipologia di colloquio?

- *Feedback positivo*
- *Feedback negativo*
- *Problem Solving*

DAGLI OBIETTIVI AI PIANI DI CRESCITA E DI INCENTIVAZIONE



LA STRUTTURA DEL SISTEMA DI INCENTIVAZIONE

SISTEMA INCENTIVANTE

1

QUANTI - TATIVO

*Obiettivi del gruppo visibili da
tutta la squadra*

2

QUALI - TATIVO

*Obiettivi costruiti
"ad personam" comunicati
singolarmente*

QUALE INCENTIVAZIONE OGGI IN FARMACIA?

**SPESSO UN MODELLO STIPENDIO PIÙ
PREMI OCCASIONALI**

PREMIO L'IMPEGNO



Suggerisco

RETRIBUZIONE FISSA

+

**INCENTIVAZIONE VARIABILE
CON CRITERI DI RISULTATO SIA
DI GRUPPO CHE INDIVIDUALI**





**ACCOMPAGNATE IL PIANO CON UNA
COMUNICAZIONE INTERNA BEN PENSATA**

SPIEGATE LA VISIONE



SENZA VISIONE E FILOSOFIA AZIENDALE SI LAVORA SOLO SUL QUOTIDIANO



Chi siamo come farmacia?
Dove vogliamo andare?
Che tipo di ambiente di lavoro vogliamo creare?
Quali valori vogliamo incarnare?



Take home message

1

ASCOLTO ORGANIZZATO

2

PROGETTO CONDIVISO

3

SPIEGATE LA VISIONE



*Non esiste il welfare perfetto, esiste il
welfare giusto per ciascun collaboratore*

Un'antica favola africana racconta del giorno in cui scoppiò un grande incendio nella foresta.

Tutti gli animali abbandonarono le loro tane e scapparono spaventati. Mentre fuggiva veloce come un lampo il leone vide un colibrì che stava volando nella direzione opposta.

“Dove credi di andare?” chiese il Re della foresta
“C'è un incendio, dobbiamo scappare!”

Il colibrì rispose “Vado al lago, per raccogliere acqua nel becco da buttare sull'incendio”

Il leone sbottò: “Sei impazzito? Non crederai di poter spegnere un incendio gigantesco con quattro gocce d'acqua!?”

Al che, il colibrì concluse:

**“Io faccio
la mia parte”.**

Nicola Posa
Senior Partner
Shackleton Group

n.posa@shackleton.it



risultati ripetibili, nel tempo.

Shackleton Group
C.so Rosselli 9b
Carrara (MS)

www.shackleton.it
info@shackleton.it