
Vadītāja mērķtiecība komunikācijā

Kā radīt pievienoto vērtību darbiniekam,
biznesam, īpašniekiem?

MANA MISIJA UN VĒRTĪBAS

Palīdzēt cilvēkiem realizēt viņu potenciālu darbā un karjerā, palīdzēt sasniegt labāko iespējamo rezultātu

Vērtības

Godīgums; Uzticēšanās; Vēlme uzvarēt; Izaicinājumi;
Vienkāršība; Komunikācija un Diskusijas; Atvērtība;
Mērķtiecība; Cilvēki vispirms.





Uzņēmuma filozofija

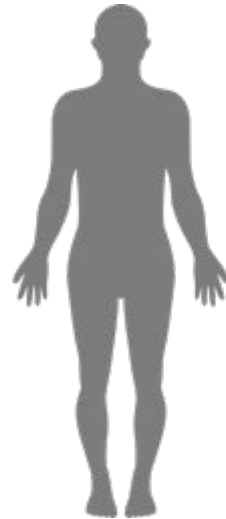
**Katru gadu būt labākam kā iepriekš –
nepārtraukta izaugsme un efektivitāte!**

Būt Nr. 1!

FARMĀCIJAS DIVAS SEJAS

CILVĒKS un viņa

Veselība
Slimību ārstēšana
Profilakse



Skaistums
Farmaceutiskā Aprūpe
Atbalsts

MAZUMTIRDZNIECĪBA
BIZNESS

MANTOJUMS

Dublis #2 EUROAPTIEKA.LV

Starta punkts 2014. gada nogalē.

(Dublis #1 1.07.2009-24.10.2012 kā Pārdošanas un Mārketinga direktors)

Kritiska iekšējā komunikācija, Daudz nesaprašanās par uzdevumiem, Nerunāšana savā

starpā, Slikts kopējais noskaņojums uzņēmumā

Nav atbalsta Aptiekām; Nepietiekama savstarpēja uzticēšanās, Iracionāla, Emocionāla

komunikācija

IZAICINĀJUMS #1

Klients vēlas

- loģiskātes nepieciešamo precī atkā vārdi
- loģiskātes to dāri, sev ērtā laikā un vietā
- Saņem profesionālu palīdzību

Uzņēmums vēlas

- Augstus finanšu rādītājus
- Stabili klientu lokus
- Samazinātu ārējo iedienes riskus
- Apmierinātus un lojālus darbiniekus



Darbinieks vēlas

- Darba vietu un atalgojumu
- Stabilitāti un izveģam
- Ģendatāģumu par padarīt
- Lepnumu par darbu veiksmīgā uzņēmumā

IZAICINĀJUMS #2



SAVSTARPĒJĀ KOMUNIKĀCIJA, IESAISTĪŠANĀS, KOPĪGS MĒRĶIS

SOLIS #1



KOMANDA

Biroja komanda.

Aptieku komandas.

Forming/Storming/Norming/Performing.



«Vispirms parūpējaties par saviem darbiniekiem, tad jūsu darbinieki parūpēsies par Jūsu klientiem!»

/R.Brensons/

SOLIS #2

PROCESI



Aicināt un ļaut darbiniekiem piedalīties
Celt viņu vērtību pašu un klientu acīs.
Maksimāli realizēt cilvēku potenciālu.



«Paveic un izbaudi mazās lietas dzīvē! Vienu dienu atskatoties, tu atskārtīsi, ka tās bija lielas lietas!»
/Kurts Vonnegūts/

SOLIS #3

KOMUNIKĀCIJA



**Klausīties, klausīties, klausīties un tikai tad runāt.
Zināt, ko un kā strādā tavi darbinieki.
Strukturēta un sakārtota informācijas aprīte uzņēmumā.**



**«Kārtība tik jāieved, tad pēc tam viņa pati sevi vada!»
/Reinis Kaudzīte/**

SOLIS #4

IESAISTE



Aicināt un ļaut darbiniekiem piedalīties.
Celt viņu vērtību pašu un klientu acīs.
Maksimāli realizēt cilvēku potenciālu.



«Paveic un izbaudi mazās lietas dzīvē! Vienu dienu atskatoties, tu atskārtīsi, ka tās bija lielas lietas!»
/Kurts Vonnegūts/

PANĀKUMU ATSLĒGAS

Darbiniekam ir jājūtas nozīmīgam un jāzina vērtība, ko tas nes uzņēmumam

Cilvēki ir uzņēmuma lielākais kapitāls

Ir jāizbauda darbs, ko tu dari

Fokusējieties uz risinājumiem, nevis problēmām

Fokuss uz «Kā izdarīt», nevis uz «Ko mēs nevaram izdarīt»

«MŪSU», nevis mans vai tavs

PANĀKUMU ATSLĒGA - DARBINIEKI



Spikens
APTIEKĀM

EURO APTIEKA

ZIŅAS

- ESAM ĢĀTAVI VASARAS SEZONĀ
- IEPAZĪSTINĀM RONĀLOS DRUMĀK!
- JAUJUMI
- SPORTSKĀJĀ APTIEKĀ - AŽ
- PRODUKTI
- SIRDŠ VESELĪBAS SKOLA
- FARMACEITI FARMACEITĀM
- APŪTĀS BĒDZĒN
- EUROAPTIEKA SKRĪNĪ

«Dzīve ir kā ceļojums. Kā mēs ceļojam ir atkarīgs tikai un vienīgi no mums. Mēs varam peldēt pa straumi vai arī realizēt savus mērķus. Tu neesi sakauts, kad tu zaudē. Tu esi sakauts, kad izstājies.»

/Paulo Koelju/