



Herzlich Willkommen!

Zu deiner Apotheken-Erfolgs-Checkliste



35 Fragen, die dir schnell und einfach Klarheit liefern. Klarheit, welche Bereiche in deiner Apotheke gut klappen oder welche zu verbessern sind. Finde die Lösung für deinen Apotheken-Erfolg und führe deine Apotheke in die sichere Zukunft.

NICOLE MÜLLER 
APOTHEKEN COACH

Hallo und herzlich Willkommen zu deiner persönlichen Apotheken-Erfolgs-Checkliste.



Diese Checkliste hilft dir, den Überblick zu gewinnen. Innerhalb weniger Minuten wirst du wissen, an welchen Punkten du ansetzen musst, um deine Apotheke weiter zu optimieren. Schon beim Ausfüllen der Checkliste wirst du Klarheit über sinnvolle Veränderungen gewinnen.



Vielleicht spürst oder erahnst du sogar, wo Veränderungen angebracht sind. Doch im Trubel des Alltags ist es nicht einfach, die Weichen neu zu stellen. Doch damit ist jetzt Schluss: Herzlichen Glückwunsch! Du hast dich entschieden, es anzugehen. Für DICH, dein TEAM und die APOTHEKE!



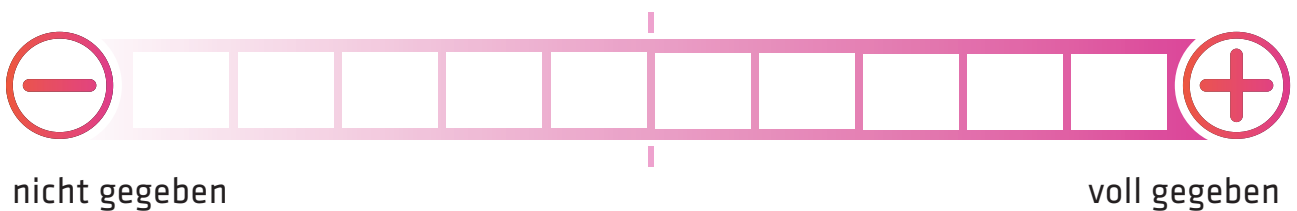
Nimm dir nun in Ruhe einige Minuten Zeit, um die Checkliste auszufüllen. Und sei ehrlich! Denn nur wenn du ehrlich in dich hineinhörst und den Ist-Zustand analysierst, kannst du die Schwächen finden, erkennen und eliminieren.

In dieser Checkliste betrachtest du zum einen Deine Sicht auf Situationen als Apotheken-Leaderin, zum anderen sind manche Fragen bewusst so formuliert, dass du sie aus der Sicht deiner Mitarbeiterinnen beantwortest.

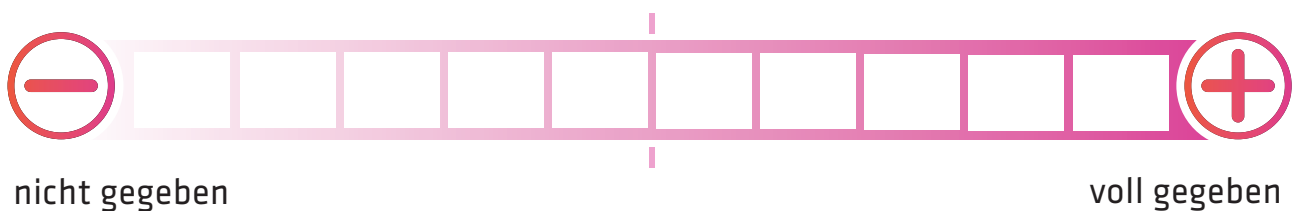
Wenn du dir bei den Fragen aus Sicht deiner Mitarbeiterinnen unsicher bist, so lasse diese erst einmal frei und bitte deine Mitarbeiterinnen, um eine ehrliche und persönliche Einschätzung. Das fördert die Kommunikation untereinander und signalisiert, wie wichtig Dir die Meinung deiner Mitarbeiterinnen ist.

Und nun geht es los.

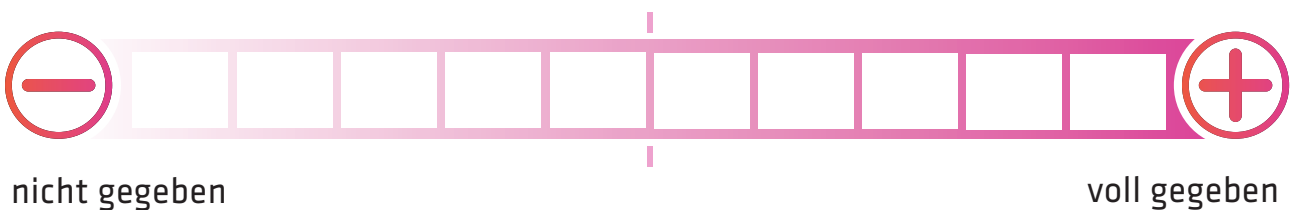
1. Ich habe ein positives Verhältnis zu meinen Mitarbeiterinnen



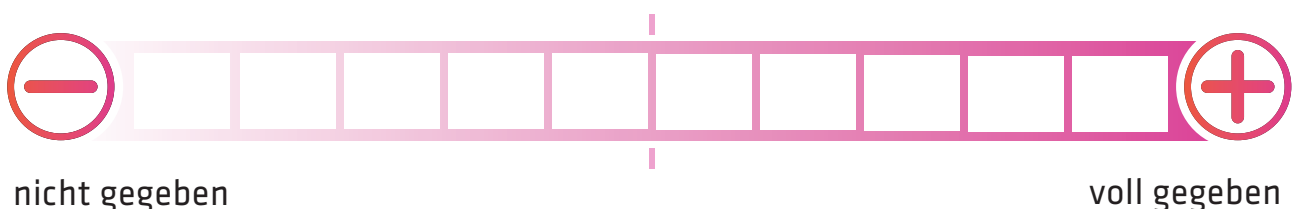
2. Zwischen mir und meinen Mitarbeiterinnen herrscht Harmonie



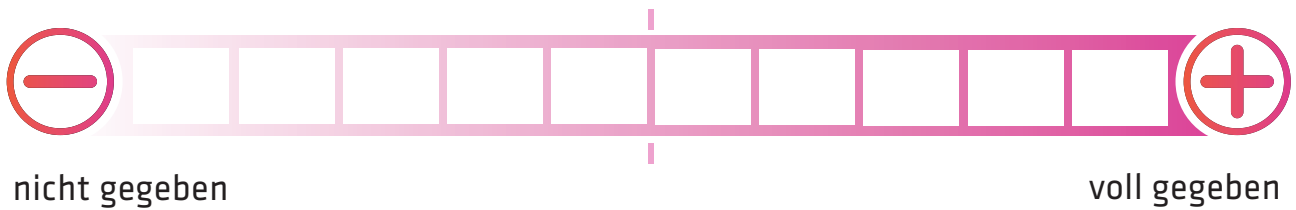
3. Zwischen den Mitarbeiterinnen untereinander herrscht Harmonie



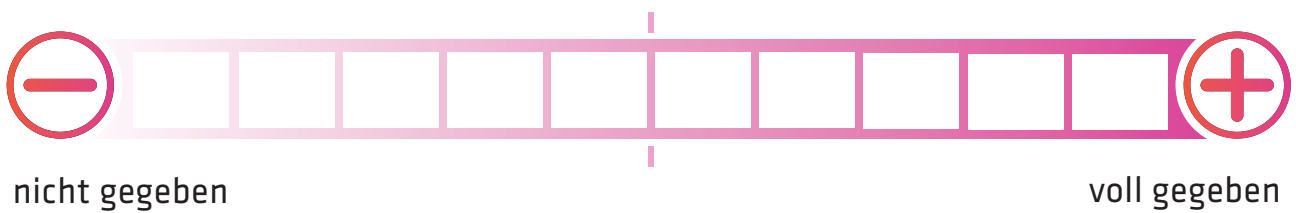
4. Ich kenne die Unruhestifter im Team



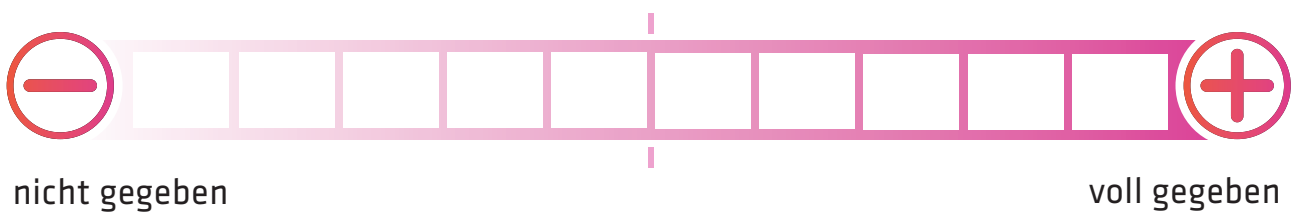
5. Ich löse Konflikte mit meinen Mitarbeiterinnen und zwischen den Mitarbeiterinnen langfristig und nachhaltig



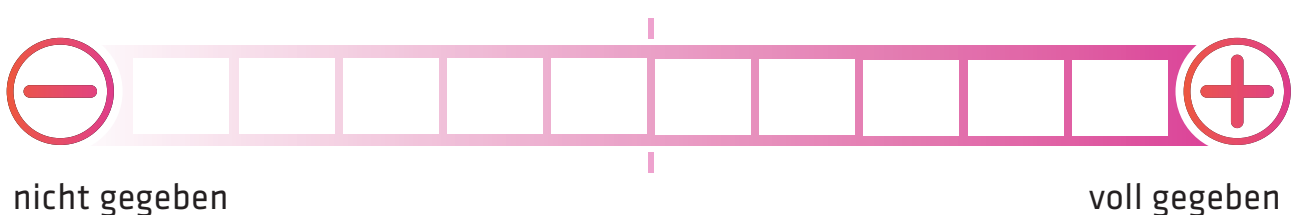
6. Ich handle und führe mein Team authentisch



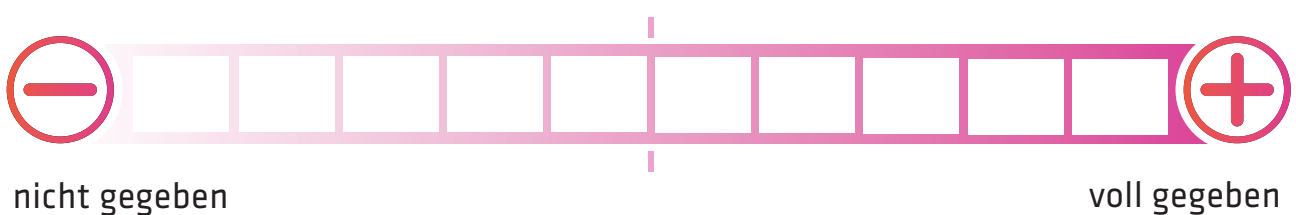
7. Meine Mitarbeiterinnen nehmen meine Tipps, konstruktive Kritik und Veränderungswünsche an



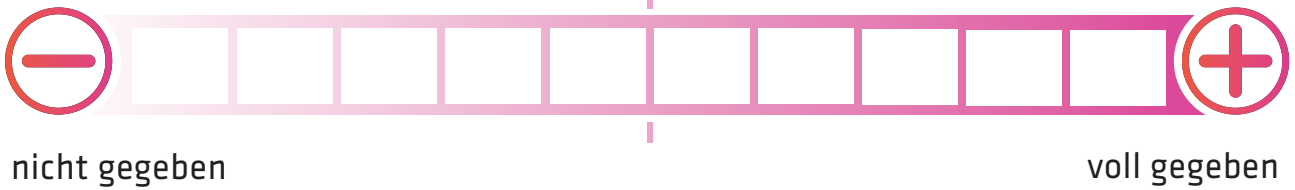
8. Meine Mitarbeiterinnen verhalten sich mir gegenüber respektvoll



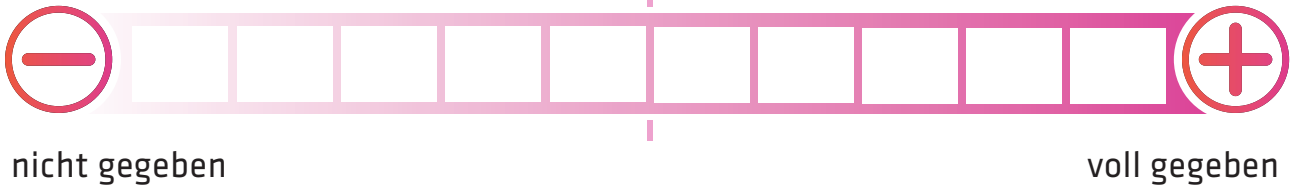
9. Die Verantwortungsbereiche sind den Stärken der jeweiligen PTA/ PKA/Apothekerinnen zugeordnet



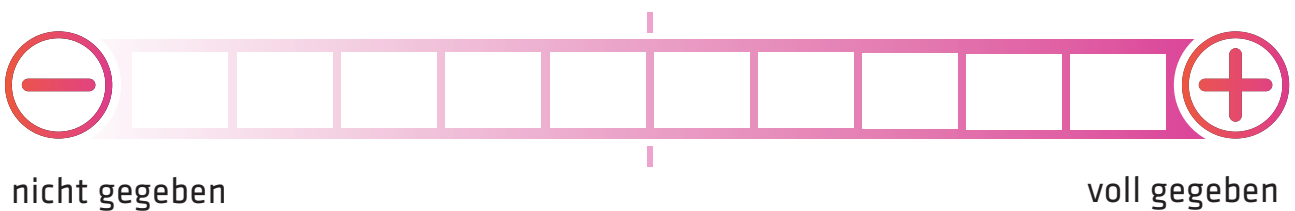
10. Wir führen regelmäßig (mind. 1 mal im Monat) eine Teambesprechung durch



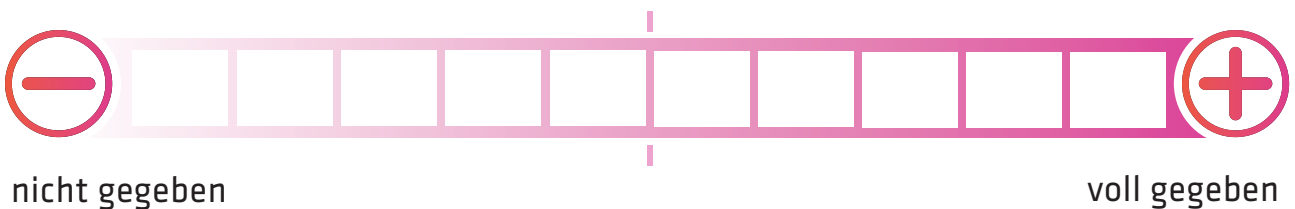
11. Gegenseitiges Vertrauen zwischen mir und den Mitarbeiterinnen ist gegeben



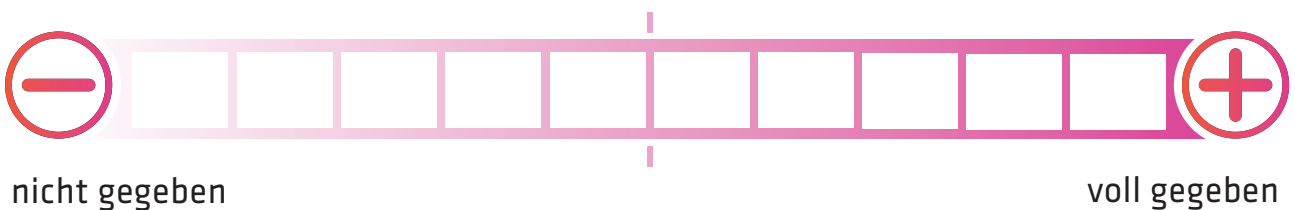
12. Die Planungen der Dienst- und Urlaubspläne verlaufen harmonisch und verständnisvoll



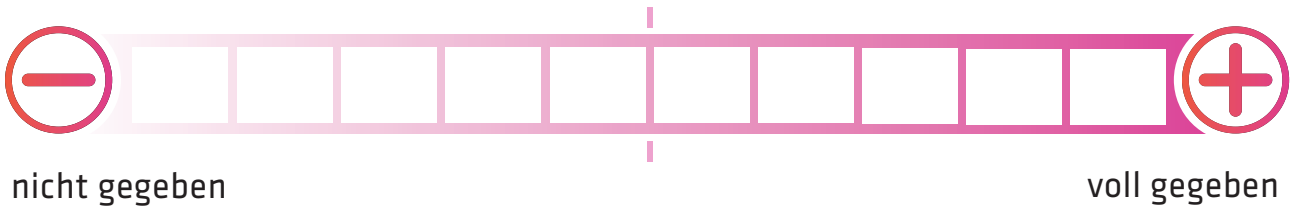
13. Es existieren gemeinsam im Team erstellte Apotheken-Visionen und ein gemeinsames „Warum“



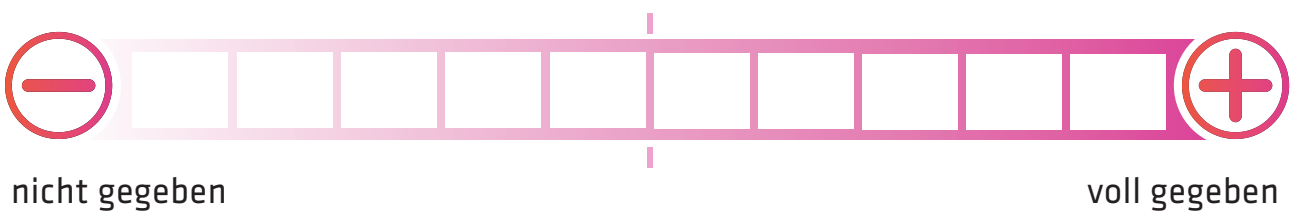
14. Wir als Team identifizieren uns mit der gemeinsamen Vision und leben diese tagtäglich in unserem Apothekenalltag



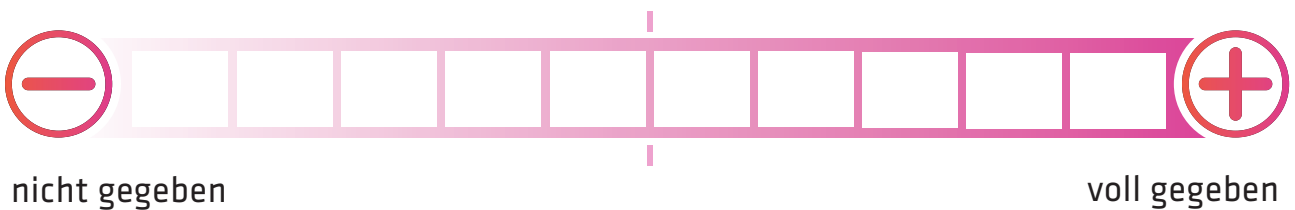
15. Das Apothekenpersonal hat eine emotionale Bindung an unsere Apotheke



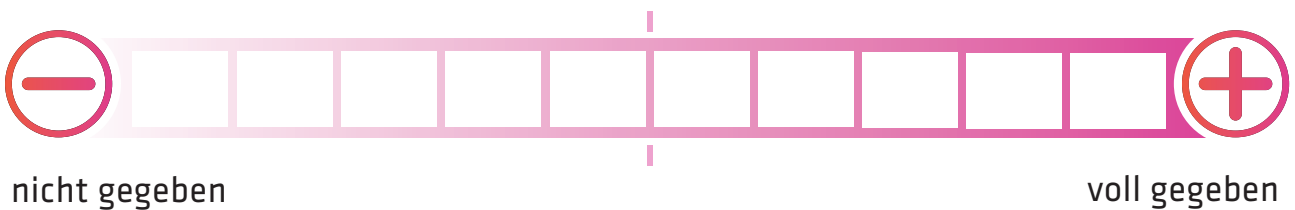
16. Ich kommuniziere regelmäßig meinen Mitarbeiterinnen Anerkennung und Wertschätzung



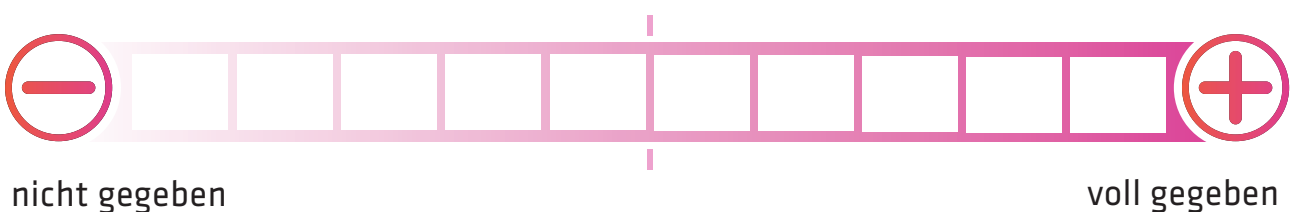
17. Wir kommunizieren alle miteinander offen, fair und ehrlich



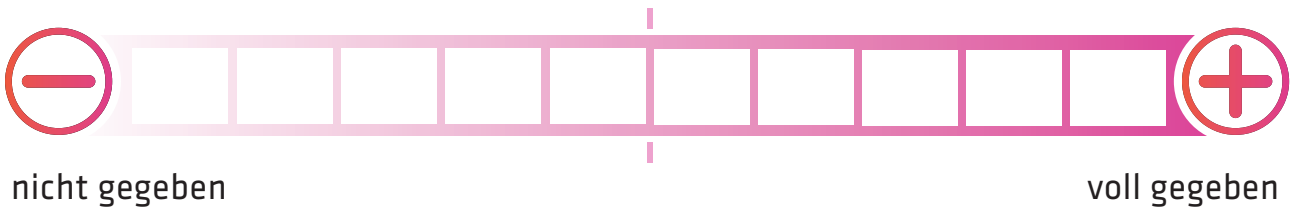
18. Ich investiere viel Zeit und Energie in die Alltags-Sachaufgaben und in die Kundenbetreuung



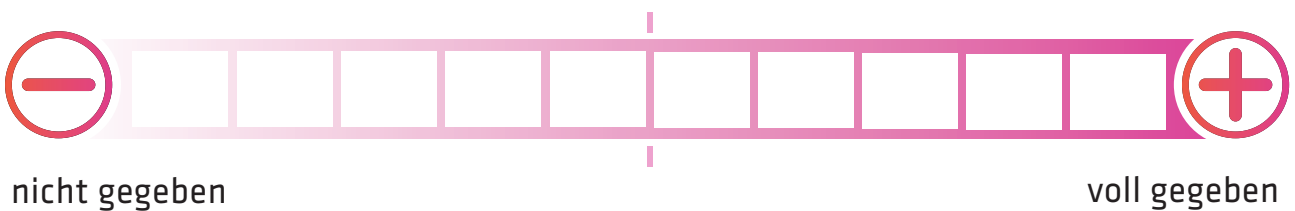
19. Ich investiere viel Zeit und Energie für meine Führungsaufgabe



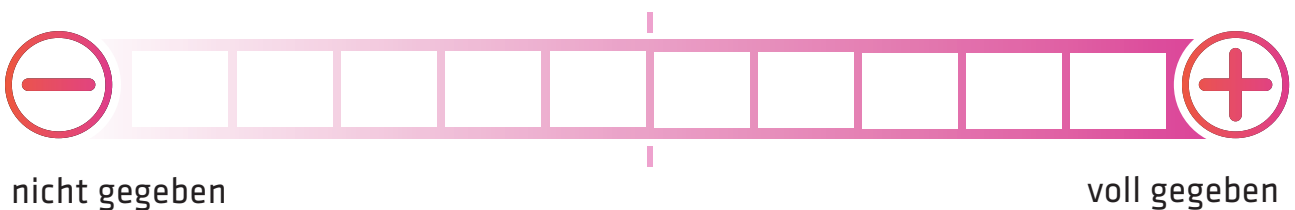
20. Ich bin mit der Kundenbindung in der Apotheke zufrieden



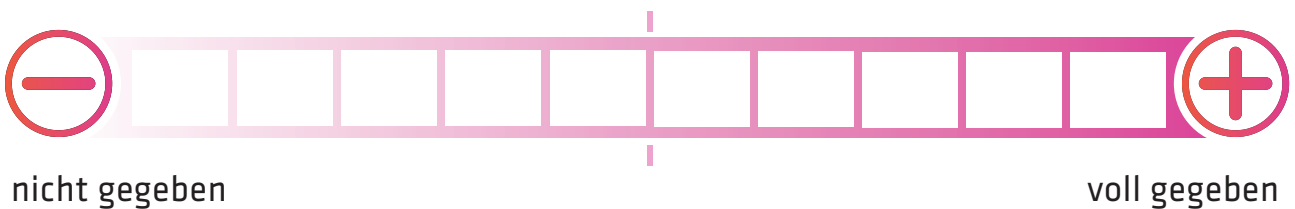
21. Unsere Kunden spiegeln uns verbal und nonverbal ihre Zufriedenheit wieder



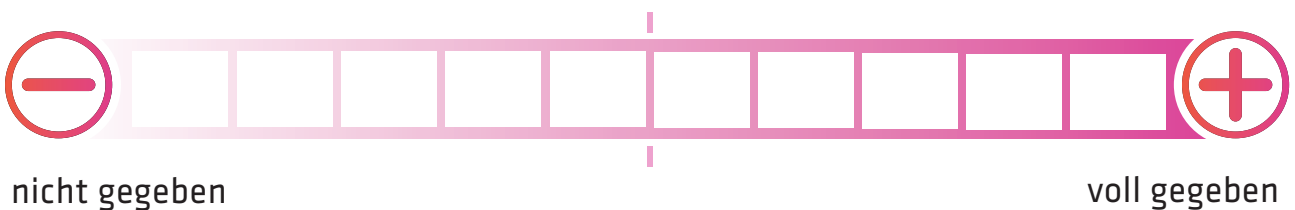
22. 94% der Apothekenkunden haben Zeit für eine Zusatzempfehlung.
Schenkt ihr schon 94% eurer Kunden eine Zusatzempfehlung?
(Quelle: CheckAp, Deutscher Apothekenverlag)



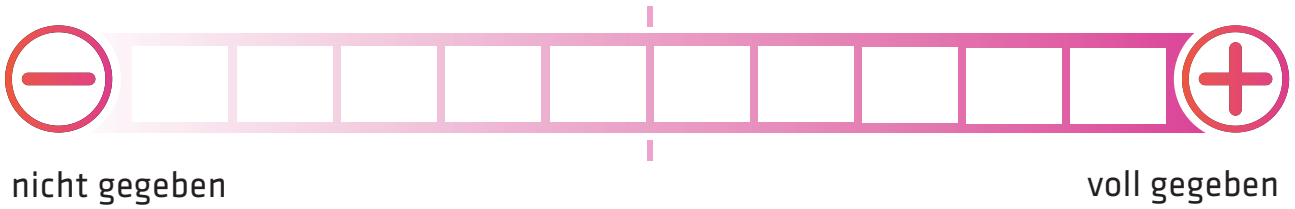
23. Ich bin mit unseren Umsatzergebnissen/ Erträgen zufrieden



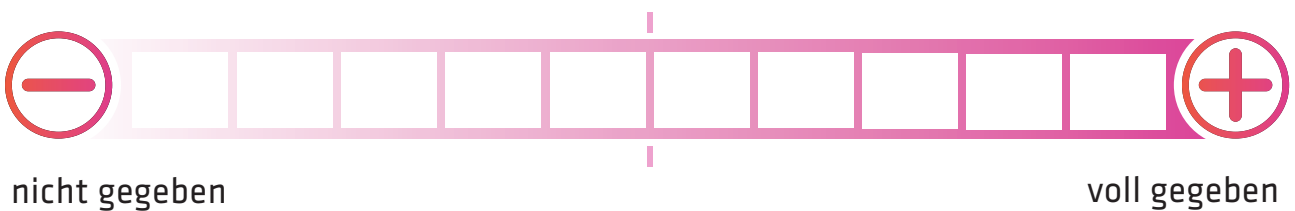
24. Wir haben in unserer Apotheke normale Fehl- und Krankenstände



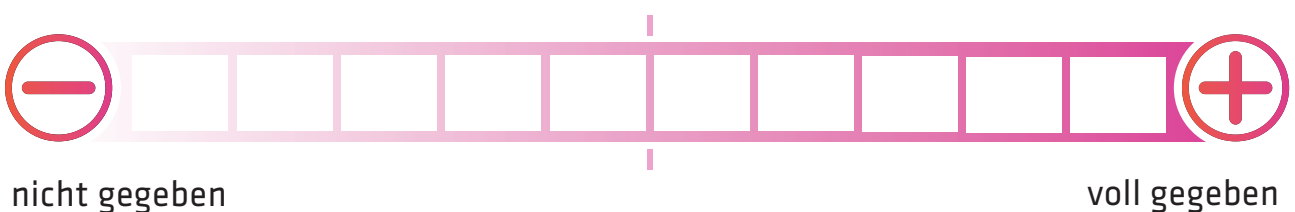
25. Das Apothekenpersonal ist sehr treu und arbeitet immer langfristig in unserer Apotheke



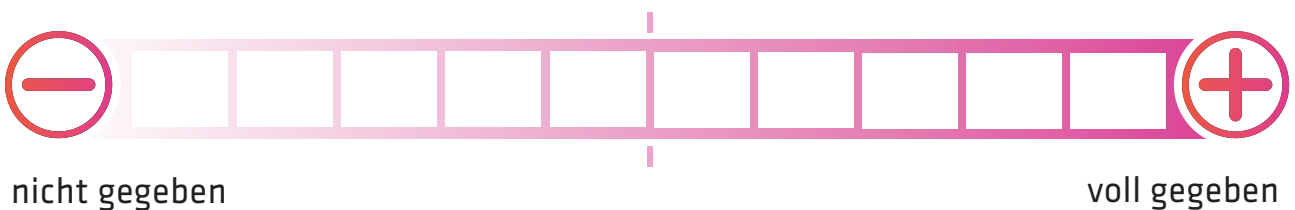
26. Wir leben im Team eine Kultur der „gegenseitigen Unterstützung“ bei Engpässen vor



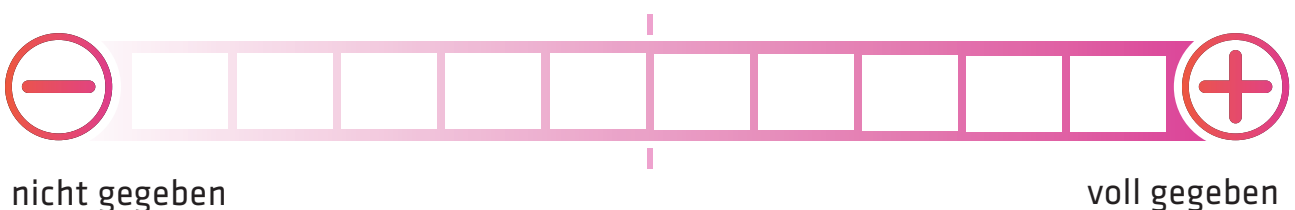
27. Unsere Apotheke erhält regelmäßig Bewerbungen von Top Bewerbern trotz Fachkräftemangels



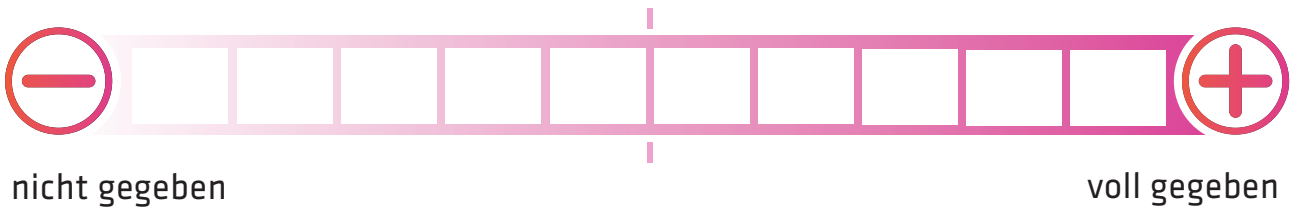
28. Ich erkenne eine hohe Eigenmotivation der Mitarbeiterinnen



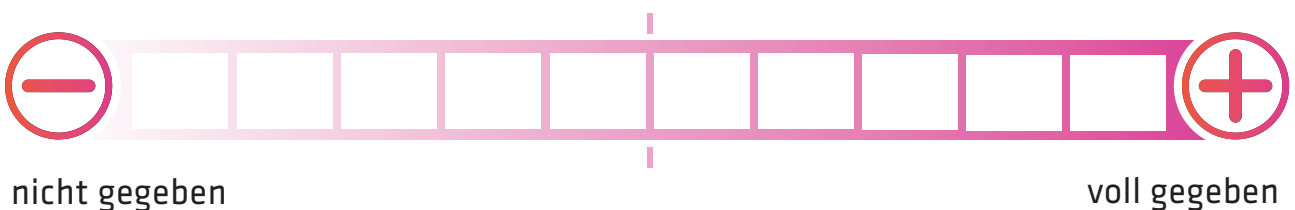
29. Wir als Apothekenteam bilden uns regelmäßig freiwillig in fachlichen und anderen apothekenrelevanten Themen fort



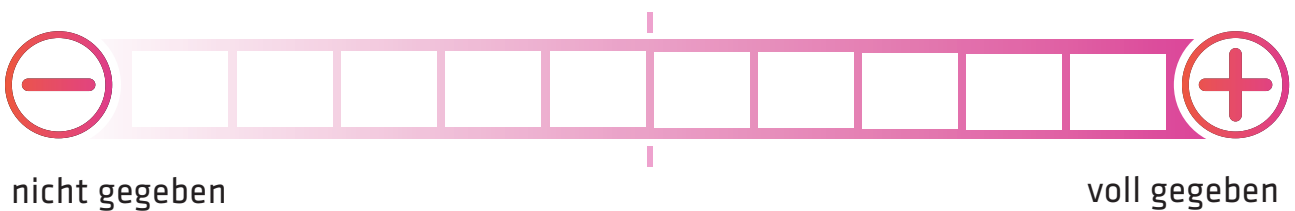
30. Wir als Team sind positiv eingestellt und suchen nach Lösungen.
Herausforderungen lösen wir mit Leichtigkeit und Freude



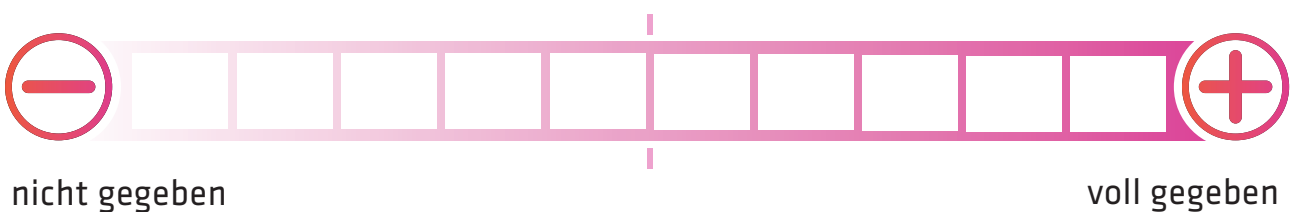
31. Unsere Apotheke hat alle Maßnahmen ergriffen, um eine positive
Zukunft zu erleben



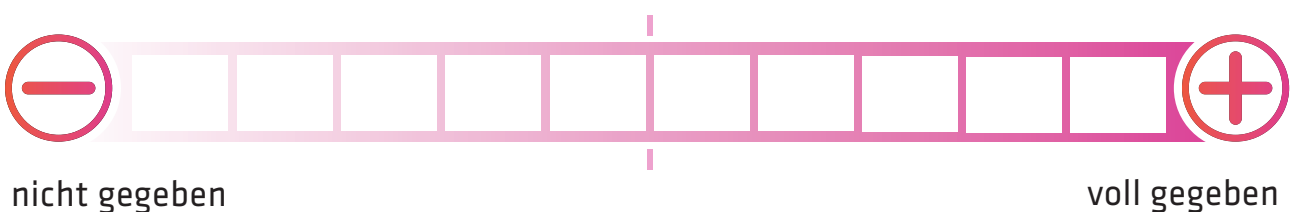
32. Wir stehen dem Wandel der Apotheke (Digitalisierung, e-Rezept,
Internet) offen gegenüber und sind uns bewusst, dass wir durch eine
optimale Kundenbetreuung und Kundenbindung unsere Zukunft sichern



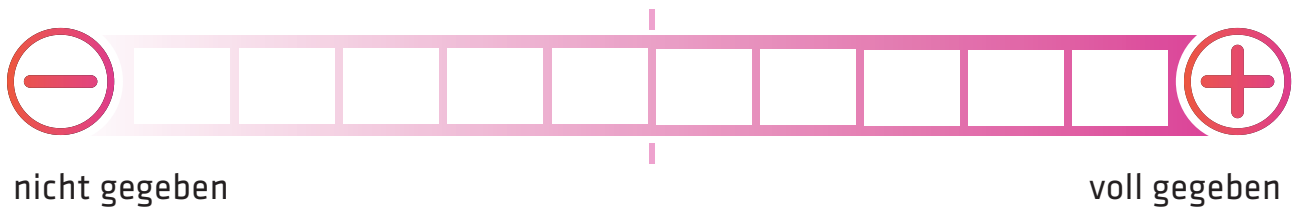
33. Meine Mitarbeiterinnen bewältigen den Apothekenalltag mit viel Energie
und stressfrei



34. Ich bringe meinen Führungsalltag und Arbeitsalltag unter einen Hut



35. Ich bewältige meinen Führungsalltag mit Freude und Energie und habe auch noch am Abend Energie für meine Familie, Freunde und Hobbies



Super, du hast es geschafft und die Checkliste erfolgreich ausgefüllt. Der erste wichtige Schritt ist schon getan.

Wie war es für dich?

Konntest du spontan aus den Fragestellungen schon Maßnahmen erkennen?

Nun geht es an die Auswertung:

Je öfter du dich im Rahmen deiner Einschätzung im jeweils linken Bereich der Strahlendiagramme befindest, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass genau diese Punkte dich und dein Team vom großen Erfolg abhalten.

Notiere dir jetzt die Bereiche, die im linken Bereich des Strahlendiagramms am wenigsten gegeben sind und dir somit signalisieren, dass hier Verbesserungen notwendig sind.

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 6. _____ |
| 2. _____ | 7. _____ |
| 3. _____ | 8. _____ |
| 4. _____ | 9. _____ |
| 5. _____ | 10. _____ |

Nun hast du einen guten Überblick, welche Veränderungen für dich und dein Team anstehen.

Gerne unterstütze ich dich auch in einem kostenfreien Gespräch bei der Auswertung, so dass wir gemeinsam besprechen können, welches für dich und dein Team die Maßnahmen sind, die euch schnellstmöglich und nachhaltig mehr Freude im Apothekenalltag, eine intensivere Kundenbindung und mehr Erfolg bringen.

Mache gleich hier einen Termin <https://nicolemueller.youcanbook.me> und schicke mir deine Auswertung an folgende email Adresse nm@apotheken-coach.de, so dass ich mich optimal auf unser gemeinsames Gespräch vorbereiten kann.

Ich hoffe sehr, dass dir die Checkliste Klarheit geschenkt hat und wünsche dir und deinem Apothekenteam von Herzen viel Erfolg!

Herzliche Grüße

Nicole Müller

Nicole Müller
Apotheken-Coach



Kontakt

Nicole Müller

Apotheken Coach für

Frauen, Führung und Vertrieb

Sauerbruchstraße 15

76829 Landau

Tel. +49-162-2923390

nm@apotheken-coach.de

www.apotheken-coach.de



[/groups/apothekenleaderin](https://www.facebook.com/groups/apothekenleaderin)

Kostenfreies Infogespräch direkt buchen:

<https://nicolemueller.youcanbook.me>