

## **Estratégias Realizadas pelo Farmacêutico na Gestão de Pequenas e Médias Drogarias**

### **Autor(res)**

Fernanda Cristina Gontijo Evangelista  
Elenice Maria Da Silva

### **Categoria do Trabalho**

TCC

### **Instituição**

FACULDADE ANHANGUERA DE BELO HORIZONTE - UNIDADE TIMBIRAS

### **Resumo**

Para o sucesso e a permanência no mercado de médias e pequenas drogaria demonstra ser fundamental a implementação de uma gestão farmacêutica efetiva assim como a realização de processos organizacionais, uma vez que, faz-se necessária maior efetividade em relação a otimização de custos e processos além da capacidade de ofertar aos clientes melhor qualidade dos serviços a baixo custo. Nesse sentido, a utilização do planejamento estratégico dentro de pequenas farmácias e drogarias viabiliza a identificação de problemas e a definição de a implementação de ações capazes de solucioná-los. Entretanto, para que se obtenha êxito demonstra ser fundamental que seja realizada uma análise do ambiente em que a empresa se encontra inserida de forma a direcionar, organizar, formular, implementar e controlar os resultados das estratégias que foram definidas. Com isso esse estudo elaborado a partir de uma revisão bibliográfica tem por objetivo discorrer sobre as atividades de gestão do farmacêutico em pequenas e médias drogarias que visam otimizar o sucesso e autossuficiência destes estabelecimentos. A gestão configura-se como um elemento importante para toda atividade comercial, devendo sempre ser considerada a ética e a saúde da população, aliada a sobrevivência da empresa. Entretanto, apesar da função fundamental que é exercida pela gestão farmacêutica, para que se obtenha êxito é fundamental que estas empresas acompanhem de perto o atual panorama do varejo farmacêutico, e conheçam os obstáculos que podem ser enfrentados, uma vez que, eles podem impactar negativamente no funcionamento da drogaria causando até mesmo o seu fechamento. Diante de tudo que foi apresentado demonstra ser fundamental que o gestor de farmácia adquira compreensão em cada momento e elabore estratégias, que motivem e impulsionem toda a equipe, verificando os desejos de cada cliente, desenvolvendo lealdade, tornando-o fiel a compra no estabelecimento, para que assim consigam conquistar as metas anuais e enfrentar as competições do setor. Assim, demonstra ser necessário que os empreendedores apresentem um olhar diferenciado para o futuro, profissionalizando sua gestão. Pode-se afirmar que todo o processo de planejamento estratégico conduz as pessoas envolvidas na gestão de uma drogaria, entre elas o farmacêutico, a repensar todos os passos que são dados em uma drogaria, em relação a sua organização, missão, vocação assim como as suas expectativas o que favorece o alcance de bons resultados.