

Ana Mato

Metodología OCENS.

Forma el mejor equipo de optometristas

Si estás aquí es



Porque crees en formar un equipo comprometido con tu negocio



Porque, tal vez, tengas demasiada rotación de personal



Porque encontrar optometristas se ha convertido en un espacio de trabajo que te quita tiempo y energía



Porque te resulta muy complicado encontrar un óptico para tu negocio

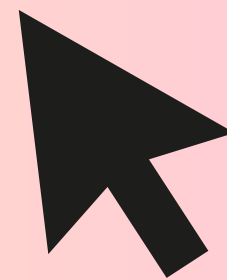


Porque quieres empleados que sean tus compañeros y te permitan delegar el trabajo, con total confianza

TU ÓPTICA VA A CAMBIAR

PERSONAL COMPROMETIDO

COMPAÑEROS DE PROYECTO



¿Cuáles son los puntos de la metodología OCENS?

- ☒ OFERTA DE TRABAJO ATRACTIVA
- ☒ CURRICULUM
- ☒ ENTREVISTA
- ☒ NEGOCIACIÓN
- ☒ SEGUIMIENTO

0. OFERTA DE TRABAJO IRRESISTIBLE

3 MOTIVACIONES FUNDAMENTALES

Existen 3 motivaciones fundamentales a la hora de buscar un empleo:

1. Tiempo

2. Economía

3. Promoción profesional

ACTUALIDAD

En la actualidad, debido a múltiples causas, el modelo de trabajo que buscan los optometristas ha cambiado radicalmente, donde se busca que el empleo cubra todas o al menos alguna de las principales motivaciones en la búsqueda de empleo. El tiempo se ha convertido en el número 1 de la lista, debido, principalmente, a las jornadas partidas, en los establecimientos de óptica.

0. OFERTA DE TRABAJO IRRESISTIBLE

ANÁLISIS DEL PERFIL QUE BUSCAMOS

Lo primero que debemos hacer es un análisis exhaustivo de para qué necesitamos al trabajador, cuáles son las necesidades reales de nuestro negocio y en cuáles de las tres motivaciones podemos flexibilizar.

OFERTA DE TRABAJO IRRESISTIBLE

Para realizar una oferta de trabajo irresistible debemos introducir en ella aquellas de las motivaciones que podemos potenciar, ya sea mayor salario, flexibilidad horaria y/o crecimiento profesional (formación, promoción, retos sanitarios...).

0. OFERTA DE TRABAJO IRRESISTIBLE

TITULAR DE LA OFERTA

Introduce en el titular de la oferta el punto fuerte de tu negocio y la principal motivación que puedes potenciar

REDACCIÓN DE LA OFERTA

Redacta una oferta corta, no más de 300 caracteres, para aquellos portales de empleo que los limiten, y una oferta larga, para los que no.

Introduce lo dicho anteriormente en la oferta corta y potencia la oferta larga todo lo que puedas: ambiente laboral, interés en la ciudad que está, particularidades del negocio...

0. OFERTA DE TRABAJO IRRESISTIBLE

PUBLICACIÓN EN RR.SS

Actualmente LinkedIn es un gran portal para la publicación de ofertas de trabajo, donde hay una gran cantidad de profesionales en la búsqueda de nuevos proyectos.

PÚBLICO OBJETIVO

Hoy en día, hay un gran porcentaje de optometristas con trabajo estable, que buscan desesperadamente un proyecto con el que comprometerse, necesitas una oferta llamativa para que consigan atreverse a enviar el currículum. Recuerda también, que las nuevas generaciones tienen una mentalidad laboral diferente y ya no se conforman con un trabajo que no les permita tiempo ni crecimiento profesional y/o económico.

C. CURRICULUM

ANÁLISIS DEL CURRICULUM

Ya tenemos nuestros currículums en nuestra bandeja de entrada, y ha llegado la hora de hacer un análisis exhaustivo de los mismos.

En este paso de la metodología nos fijaremos , no sólo en formación y experiencia, sino también en habilidades o formaciones que no sean estrictamente relacionadas con el mundo de la óptica:

- RRSS

- Marketing

- Gestión de equipos

- Habilidades artísticas

- Otros trabajos...

Analiza bien cualquier cosa que pueda hablarnos de la persona, de si es proactiva, imaginativa, dinámica, o si tiene alguna característica que pueda ser útil para nuestra Óptica

E. ENTREVISTA PERSONAL

ESCUCHA ACTIVA

La base de una entrevista personal es la ESCUCHA ACTIVA.

Aunque debemos hablar de la oferta de trabajo que ofrecemos, la base de nuestra conversación debe ser la escucha, debemos intentar descubrir qué es lo que más le motiva, animándole a sentir que está en un clima de confianza, donde puede expresarse libremente para llegar a un acuerdo satisfactorio para todos.

POSTERGACIÓN DE LA DECISIÓN

No contrates en la primera entrevista, y comunica al candidato que también le das el tiempo necesario para que madure si es el sitio en el que quiere trabajar.

Tras 2-3 días sabremos si puedes flexibilizar algo más, si te quedan preguntas por hacer....

N. NEGOCIACIÓN

NEGOCIACIÓN

Una vez que hemos escuchado qué es lo que motiva a nuestro candidato debemos analizar en qué podemos flexibilizar, hasta qué punto podemos llegar, o qué cosas le podemos ofrecer, para empezar una negociación que sea beneficiosa para ambas partes.

S. SEGUIMIENTO

SEGUIMIENTO

Una vez que hemos elegido a nuestro candidato ideal y quiere formar parte de nuestro proyecto, nunca te olvides de que el proceso no termina ahí.

Si quieres tener un personal realmente comprometido, haz siempre un seguimiento de satisfacción, donde indagues sobre necesidades e inquietudes de tus profesionales, para que quieran crecer contigo.

Abre canales de comunicación constantes y transparentes con tus trabajadores, donde crees un clima de confianza que les permita aporte de ideas, preocupaciones... que os permitan ser verdaderos compañeros de camino.

ENHORABUENA

Enhorabuena!!!!

Hoy has dado un gran paso hacia el objetivo de conseguir un equipo comprometido y de alto rendimiento para tu óptica.

Te animo a que empieces, desde ya, a poner en práctica todos los pasos de la metodología OCENS y te conviertas en el líder inspirador que ya eres.

No puedes fallar.



Hola, soy Ana Mato, y compagino el ejercicio de la Optometría con mi servicio de asesoramiento a las ópticas, para el aumento de la rentabilidad de las mismas.

He tenido mi propia óptica y conozco bien las dificultades de sacar un negocio adelante, conozco los desafíos y las creencias limitantes, acerca de los negocios, que en ocasiones nos bloquean. Sé muy bien que tenemos decisiones difíciles que tomar y muchas veces no tenemos bien gestionadas nuestras emociones para ello.

He sido también empleada muchos años y conozco bien las quejas, lo que nos motiva, lo que hace que no nos comprometamos con el proyecto, los cambios que queremos.

He trabajado casi 20 años como Optometrista, tanto en clínica como en casi una decena de ópticas distintas y sé lo que funciona y lo que no funciona, también la problemática de relación entre empresarios y trabajador, y las causas de deserción de profesionales a otras actividades porque no encuentran satisfacción en el mundo de la Óptica.

He estudiado Terapia Visual, Baja Visión, Contactología... y creo en potenciar nuestros servicios clínicos al máximo, y creo en la parte comercial para poder mejorarlos día a día.

Soy una firme creyente de que el progreso de las ópticas pasa por sacar el máximo potencial a todos los miembros del equipo, y para ello tengo asesoramientos individuales y Mi Comunidad Me Gusta

La Óptica, donde enseño:

- Protocolos de funcionamiento de los negocios**
- Protocolos de gabinete**
- Protocolos de venta**
- Especialización de las ópticas**
- Una fuerte apuesta por un trabajo clínico lo más profesional y profundo posible.**

Todos mis servicios están orientados a adaptarse a la esencia de tu negocio y mantenerla, sacando la máxima rentabilidad.

-¿Quieres facturar más?

-¿Quieres hacer cambios pero tu personal no parece comprometerse con los mismos?

-¿Tienes problemas de rotación de personal?

Imagina la transformación de tomar decisiones serenas con un plan de negocio de alto rendimiento y con un personal comprometido, motivado y en el que puedas delegar.

Mi objetivo es que ninguna óptica tenga que cerrar o no sacarle el mayor jugo posible por no tener las herramientas ni el acompañamiento para intentarlo.

Cada Óptica es distinta y tiene sus propias necesidades, si algo de esto te resuena te ayudo a encontrarlas y a trabajar para mejorar y aumentar así la rentabilidad de tu negocio.

Además, con mis servicios podrás conseguir la Insignia Me Gusta La Óptica, una Insignia que garantiza que te has formado en liderazgo y que tu Óptica es un lugar seguro para trabajar, haciéndote así más atractivo para tus Auxiliares y Optometristas.

Hablamos?

Visita mi web www.anamatocoachoptica.com