



**Name und Adresse Ihrer Apotheke**

---

**E-Mail-Adresse**

---

**Cosmetique Active Kundennummer**

---

**Name:**

---

**oder Team:**

---

**Anmeldeschluss**

Anmeldeschluss für die Teilnahme am Grand Prix Dermocosmétique ist der 8. Februar 2008.

**Rücksendung an:**

Ihre Bewerbungsmappe sollten Sie bis 15. Februar 2008 per Post einreichen an folgende Adresse:

Cosmétique Active Deutschland GmbH  
Stichwort Interpharm / Barbara Heukamp  
Georg-Glock-Str. 18, 40474 Düsseldorf

Bitte achten Sie darauf, dass Sie Ihrer Bewerbung auch den Fragebogen Ihres Apothekenleiters / Ihrer Apothekenleiterin beilegen. Und nun viel Glück!

## Wie bauen Sie ein Team für Ihre Dermokosmetik-Aktion auf?

Bei den genannten Antworten sind oft mehrfache Nennungen möglich, das erkennen Sie aus dem Zusammenhang. Wenn Sie keine Antwort vorfinden, die genau Ihrer Vorgehensweise oder Ihrem Wunsch entspricht, kreuzen Sie bitte die Antwort an, die Ihren Vorstellungen am nächsten kommt. Ergänzen Sie Ihre Antwort in jedem Fall durch Angaben in den freien Feldern. Die Jury wird bewerten, was Sie als Eigenleistung bei den einzelnen Punkten einbringen.

## Frage 1: Idee testen

Sie haben Interesse, eine Dermokosmetik-Aktion für Ihre Kund/innen durchzuführen. Nachfragen bei Ihren Kolleg/innen zeigen, dass man darüber mal reden könnte. Das klingt bisher allerdings recht unverbindlich. Sie merken, jetzt sind Sie am Zug: Was tun Sie, um Ihre Idee ernsthaft zu verfolgen?

- Ich spreche die Kollegin\* an, bei der ich mit dem größten Interesse bzw. Zuspruch rechne.
- Zu zweit formulieren wir die Idee etwas genauer.
- Ich spreche meine Chefin\* an, ob sie sich das grundsätzlich vorstellen könnte, und hole mir ihr Einverständnis, auf Kolleg/innen zuzugehen.
- Ich arbeite einen detaillierten Vorschlag für die Aktion aus und warte auf eine günstige Gelegenheit, um ihn jemandem vorzustellen, z. B. bei einer Teamsitzung.

Beschreiben Sie hier mit einigen Sätzen, wie Sie genau vorgehen:

## Frage 2: Motivation

Ihre Kolleg/innen könnten ganz unterschiedliche Gründe haben, an einer Dermokosmetik-Aktion mitzuarbeiten. Wie schätzen Sie insgesamt die Interessenschwerpunkte in Ihrem Team ein? Bringen Sie die folgenden Stichworte in eine Reihenfolge, 1 = wichtigster Motivator, 6 = am wenigsten wichtiger Motivator:

- Zum Thema Dermokosmetik können endlich mal alle Berufsgruppen der Apotheke etwas beitragen, auch Approbierte und PKAs.
- Bei der Aktion mitzumachen ist eine willkommene Abwechslung zu unserem sonstigen Arbeitsalltag.
- Endlich dürfen wir unsere Kompetenzen mal richtig zeigen – den Kunden und auch der Apothekenleitung!
- Das Thema Dermokosmetik interessiert uns auch persönlich, deswegen nutzen wir die Chance, bei der Aktion selbst etwas zu lernen.
- Dermokosmetik sehen wir als wirtschaftlich wichtiges Thema, mit dem sich unsere Apotheke von ihren Wettbewerber/innen abgrenzen kann.

Beschreiben Sie hier mit drei Sätzen, welches die wichtigsten Motivatoren für Ihr Team sind:

## Frage 3: Erste Verabredungen

Sie haben einzelne Gespräche über die Aktions-Idee geführt. Sie erkennen bei den anderen genügend Interesse, die Idee weiter zu verfolgen. Nun möchten Sie erste verbindliche Verabredungen treffen und mit der Arbeit an einer konkreten Aktion beginnen.

- Ich schlage einen Besprechungstermin vor, zu dem alle kommen sollen, die sich an der Planung der Dermokosmetik-Aktion beteiligen wollen.
- Ich vereinbare mit der Chefin, wie wir die nächste reguläre Teamsitzung nutzen, um einige Eckpunkte für die Dermokosmetik-Aktion festzulegen; wenn die Aktion stattfindet, müssen ja sowieso alle informiert sein und zusammen arbeiten.
- Ich spreche einige wenige Kolleg/innen gezielt an, die ich gerne als „Kernteam“ für die Aktion gewinnen will, und treffe mich mit ihnen zur ersten formellen Besprechung.

Ich gehe im Detail so vor:

## Frage 4: Das Ziel

In der ersten Besprechung wollen Sie folgendes erreichen:

- Ich Sorge dafür, dass ein konkreter Termin festgelegt wird, zu dem die Aktion stattfinden soll.
- Wir legen fest, wer welche Verantwortung in der Planung und Vorbereitung der Dermokosmetik-Aktion übernimmt.
- Wir einigen uns erst einmal darauf, was die Aktion für die Apotheke bringen soll; Details in der Durchführung werden diskutiert, aber noch nicht entschieden.
- Wir bestimmen, wann die nächste Besprechung stattfinden wird, und wer bis dahin welche Punkte abarbeiten soll.

Beschreiben Sie hier, wie Sie sich den Ablauf der Besprechung vorstellen:

## Frage 5: Einmischungen

Nach der ersten Besprechung unterhalten Sie sich auch informell hier und da über die geplante Aktion. Im Arbeitsalltag kommen Ihnen und Ihren Kolleg/innen immer wieder Ideen; das Thema begleitet Sie ständig. Nun mischen sich auch Kolleg/innen ein, die sich bisher nicht so für die Aktion interessiert haben. Wie gehen Sie damit um?

- Ich mache ihnen deutlich, dass es ein Aktionsteam gibt, das über die Dermokosmetik-Aktion bestimmt, und dass sie sich entscheiden müssen, ob sie dort mitarbeiten wollen oder nicht.
- Ich nehme ihre Vorschläge oder Kommentare dankend auf und kündige an, sie in der nächsten Aktionsteam-Besprechung zur Sprache zu bringen.
- Ich reagiere direkt auf die Vorschläge oder Kommentare und bewerte, was mir hilfreich erscheint und was ich gleich „abschmettere“.

Beschreiben Sie hier, was Ihnen zu diesem Zeitpunkt besonders wichtig ist:

## Frage 6: Teamkonflikte

Aus dem anfangs noch recht unverbindlichen Ideenaustausch hat sich ein Kernteam entwickelt, das die Aktion ernsthaft verfolgt. Als Sie nun einige Details der Aktion diskutieren, nämlich die benötigten Anwesenheits- und Arbeitszeiten, tritt ein Konflikt zwischen zwei Teammitgliedern auf, der nach einer anstrengenden Besprechung eher größer als kleiner geworden ist. Was tun Sie?

- Ich spreche einzeln mit den Konfliktparteien und versuche, eine sachliche Einigung herbeizuführen.
- Ich bitte meine Chefin um Rat, um Unterstützung oder um eine Entscheidung.
- Ich schlage vor, dass wir im Aktionsteam noch mal über die Sache reden, um doch noch eine Einigung zu finden.

Beschreiben Sie hier ein praktisches Beispiel mit Lösung:

## Frage 7: Teamarbeit

Die Vorbereitungen zu der Dermokosmetik-Aktion machen gute Fortschritte. Wenn Konflikte aufgetreten sind, haben Sie immer eine Lösung gefunden, auch wenn es zuweilen anstrengend war. Jetzt drängt die Zeit – der Aktionstermin naht, und es ist noch viel zu tun. Nicht alles kann in formellen Teambesprechungen geklärt werden, manchmal muss es einfach schnell gehen. Wer trifft jetzt wichtige Entscheidungen?

- Wir haben schon so früh geklärt, wer wofür verantwortlich ist, dass die Teammitglieder solche Entscheidungen entweder eigenverantwortlich treffen oder sich noch kurz zu zweit absprechen.
- Im Zweifelsfall entscheidet unsere Chefin.
- Ich bin die Projektleiterin, also entscheide ich auch, wenn es darauf ankommt.

Beschreiben Sie hier, wie Sie persönlich Teamarbeit definieren und was Ihnen dabei besonders wichtig ist:

## Frage 8: Sich als Team fühlen

Damit sich die an der Aktion beteiligten Kolleg/innen als Team fühlen, gibt es viele Möglichkeiten. Welche würden Sie bevorzugt nutzen? Tragen Sie eine Rangnummer ein; „1“ für Ihre erste Wahl:

- Wir treffen uns auch informell, z. B. indem wir eine gemeinsame Besichtigung machen oder miteinander essen gehen.
- Wenn wir bestimmte „Meilensteine“ in der Vorbereitung der Aktion erreicht haben, feiern wir das – z. B. mit einem kleinen Umtrunk oder Kuchen.
- Wir nehmen uns vor allem genügend Zeit, um unsere Aktion zu planen und vorzubereiten. Die Erfolge, die wir dadurch erleben, schweißen uns zusammen.
- Wer A sagt, muss auch B sagen – wenn die Aktion mal öffentlich angekündigt ist, wird das Team schon zusammenhalten, wir wollen uns ja nicht blamieren!

Beschreiben Sie hier mit einigen Sätzen, was Ihnen zur Förderung des Teamzusammenhaltes besonders wichtig ist:

\* Hier und in den folgenden Fragen könnte die Kollegin auch ein Kollege und die Chefin auch ein Chef sein.