

CORSO DI FORMAZIONE
PER TITOLARI DI FARMACIA
in
“Management della Farmacia”

È POSSIBILE UN’ALTERNATIVA ALLE CATENE?

COSA CI RISERVA IL FUTURO?

**LE NUOVE LIBERALIZZAZIONI COSTITUISCONO UNA MINACCIA O
UN’OPPORTUNITÀ?**

**CHE RUOLO AVRÀ LA FARMACIA IN UN MERCATO SEMPRE PIÙ
CONCORRENZIALE?**

È POSSIBILE CONCILIARE PROFESSIONALITÀ E MERCATO?

*“Io non conosco il FUTURO, non sono venuto qui a dirvi come
andrà a finire, sono venuto a dirvi come COMINCERÀ. Quello che
accadrà dopo, dipenderà da VOI e da NOI.”*

INTRODUZIONE

Il corso di formazione nasce dalla collaborazione tra la **FARMACA Farmaceutici Cannone S.p.A.** e l'**Ente di Formazione Professionale SICUR.A.L.A. Srl**, grazie ad una ricerca di mercato sul campo effettuata dalla stessa FARMACA SpA, che ha fatto emergere l'esigenza di potenziare le **COMPETENZE MANAGERIALI** del Farmacista.

La categoria infatti in questi ultimi anni ha visto il proprio settore diventare **ESTREMAMENTE COMPETITIVO**.

Molteplici sono i fattori di turbolenza:

- Crisi dei consumi
- Nuove aperture di Farmacie e Parafarmacie
- Ingresso della Grande Distribuzione Organizzata
- Novità legislative
- Riduzioni dei margini di guadagno
- Crescita delle vendite on line

Il Corso di formazione in "*Management della Farmacia*" è una nuova iniziativa di formazione **RIVOLTA AI TITOLARI DI FARMACIA**.

Il corso si configura attraverso **PERCORSI INTENSIVI** caratterizzati da un forte **APPROCCIO OPERATIVO**.

I titolari di farmacia potranno scegliere di **COFINANZIARE** il corso attraverso lo strumento di **PASS IMPRESE**, promosso dalla Regione Puglia.

Docenti qualificati ti accompagneranno nel percorso formativo pensato per il tuo business.

OBIETTIVI

Il Corso di formazione in "*Management della Farmacia*" vuole diffondere conoscenza, guidare e supportare le Farmacie nella loro necessità di **COGLIERE E VINCERE LE SFIDE DEL MERCATO**, attraverso un percorso di accompagnamento a loro dedicato.

Il percorso si struttura in momenti di affiancamento personalizzati con docenti, ricercatori e protagonisti dell'innovazione, da anni impegnati in attività di formazione e consulenza a favore di imprese ed organizzazioni. Il percorso comprende attività di project work per progettare, valutare, sperimentare ed implementare nuove tecniche acquisite.

STRUMENTI DIDATTICI

Una volta iniziato il corso, il corsista riceverà le credenziali necessarie per accedere alla piattaforma dove potrà reperire tutti gli strumenti didattici elaborati e a sua disposizione 24h su 24h.

I MODULI FORMATIVI

Il Corso di formazione in “*Management della Farmacia*” prevede 5 moduli didattici, per una durata complessiva di n. **60 ore**, da svolgersi in 20 incontri da 3 ore (13.30 – 16.30).

N.	Titolo	Durata (ore)
Modulo 1	Il contesto attuale e gli scenari futuri per la Farmacia	3
Modulo 2	Tecniche di vendita e comunicazione	15
Modulo 3	Il Piano di Marketing per la Farmacia	15
Modulo 4	Aspetti contabili e fiscali nella gestione della Farmacia	9
Modulo 5	Il Controllo di Gestione nella Farmacia con project work	18
TOTALE DURATA		60

TEMPISTICHE PER L'ISCRIZIONE

Iscrizione al corso entro **DICEMBRE 2017**.

Inizio corso previsto entro **FEBBRAIO 2018**.

COSTI DI ISCRIZIONE E AGEVOLAZIONI

La quota di partecipazione al corso è fissata in 3.500,00 euro + IVA.

L'azienda può però avvalersi dello strumento di PASS IMPRESE, richiedendo alla Regione Puglia un voucher aziendale corrispondente ad un contributo pari al 70% dell'intero costo del corso, trattandosi di piccole imprese.

Grazie all'utilizzo del voucher, messo a disposizione dalla Regione Puglia, il costo reale del corso per l'azienda sarà pari a **1.050,00 euro + IVA**, a fronte di un rimborso da parte della Regione pari a **2.450,00 euro**.

“L'istruzione e la formazione sono le armi più potenti che si possono utilizzare per cambiare il mondo”

Nelson Mandela

Per info rivolgersi a:

SICUR.A.L.A. S.R.L.

AREA FORMAZIONE

Via Romanelli, 35 - 76121 Barletta (BT)

Tel. : 0883/521337 – 351/2501496- Fax : 0883/1978490

Dalle ore 9:00 alle ore 13:00 e dalle ore 16:00 alle ore 20:00 – dal lunedì al venerdì

E-mail: formazione@sicurala.com

FARMACA Farmaceutici Cannone S.p.A.

Dott.ssa Emanuela Davanzante

Via Foggia 119 – 76121 Barletta (BT)

Tel.: 320/0148142 Fax: 0883/528812

Dalle ore 9:00 alle ore 13:00 – dal lunedì al venerdì

E-mail: ordiniweb@farmaca.it

I CONTENUTI DEL CORSO DI FORMAZIONE

Il contesto attuale e gli scenari futuri per la Farmacia (3 ore)

- La normativa Europea e gli impatti sul mercato italiano
- L'evoluzione del contesto normativo nel sistema sanitario nazionale
- La Farmacia dei servizi: opportunità e tipologie di servizi
- Il farmacista: professionista e imprenditore
- Le nuove forme aggregative: le catene e le reti

Tecniche di Vendita & Comunicazione (15 ore)

- La percezione del cliente e l'ascolto attivo
- La comunicazione verbale, non verbale, paraverbale
- L'uso della voce nel rapporto con il cliente: tono, dizione e contenuti verbali
- La comunicazione uno ad uno, uno ad alcuni, uno a molti: Le tecniche del Public Speaking
- Come accogliere le richieste del cliente
- Come trattare reclami e obiezioni
- La gestione efficace delle situazioni di stress
- I fondamenti della Customer Satisfaction
- Gli strumenti per fidelizzare il cliente
- I principi della PNL – Programmazione Neurolinguistica
- Come riconoscere le diverse tipologie di clienti

Il piano di marketing per la farmacia (15 ore)

- Come si progetta il Piano di Marketing della Farmacia
- L'analisi dello scenario Macro e Micro Economico
- Il mercato dei prodotti farmaceutici in Italia, U.E. nel mondo
- Segmentazione del mercato e scelta dei segmenti di clientela sui quali puntare

- L'analisi della domanda (Che cosa compra, come, dove, quando, quanto, chi, a che prezzo, perché)
- Studio dei bisogni e dei desideri
- Il confronto con la concorrenza e l'analisi SWOT
- Scelta del Vantaggio Competitivo e del Posizionamento di Mercato
- Le scelte operative di Marketing-Mix per la Farmacia
- Gli strumenti del Visual Merchandising

Aspetti contabili e fiscali nella gestione della Farmacia (9 ore)

- Amministrazione, contabilità ed obblighi fiscali/tributari delle piccole e medie imprese: tecniche, strumenti e casi pratici
- Dal bilancio di esercizio al reddito dell'impresa e l'equilibrio reddituale, patrimoniale e finanziario
- Cenni sulla gestione finanziaria e gestione dei rapporti con le banche: criticità e strumenti a disposizione delle piccole imprese

Il Controllo di Gestione per la Farmacia.

Come migliorare i margini di guadagno e la redditività del punto vendita (18 ore)

- Controlla che ti passa: le caratteristiche di una corretta gestione degli acquisti e delle vendite
- La gestione del denaro: quanto ti puoi pagare
- Gestire i reparti come negozi: costi fissi e prezzi di vendita
- Due equilibri e due margini
- Interpretare il bilancio: comprendere per decidere
- Prevedere e programmare l'economia della farmacia