CORSI EXECUTIVE

CULTURE OPEN TO ACTION

LE NUOVE SFIDE DEL MONDO FARMACIA

PART TIME

—

CORSO MODULARE

Università degli Studi di Palermo

CUOA BUSINESS SCHOOL

DAL 30 SETTEMBRE AL 26 NOVEMBRE 2022 -
NUOVA EDIZIONE

LE NUOVE SFIDE DEL MONDO FARMACIA

In collaborazione con:

Ordine dei farmacisti della Provincia di Palermo

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI PALERMO

CONOSCERE PER CREARE VALORE

CUOA BUSINESS SCHOOL

Molto più di una scuola di management.

Le idee nascono **dove le persone si incontrano. Dove il sapere e il fare danno vita a un futuro fatto di nuovi progetti.**

Per questo crediamo nella ricerca continua di obiettivi da condividere, nell'analisi frequente sui temi da monitorare e nell'impegno etico e meritocratico che muove un'attività condivisa con le istituzioni nazionali e internazionali.
Da oltre sessant'anni apriamo le porte a giovani, imprenditori, manager e professionisti, a imprese e organizzazioni, per orientarli verso un percorso fatto di **cultura**, ascolto e **apertura** a nuovi approcci e di stimolo ad **agire**,
per il miglioramento continuo.

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PALERMO

L'Università degli Studi di Palermo, fondata nel 1806, con i suoi oltre 40.000 iscritti è uno degli 11 mega Atenei italiani.

L'Ateneo di Palermo, soprattutto negli ultimi anni, ha dedicato energie sempre crescenti alla propria Terza Missione istituzionale, valorizzando e trasferendo la conoscenza a beneficio del territorio. A tal fine ha instaurato una relazione strutturata con il territorio e le sue rappresentanze, sia pubbliche che private e il relativo contesto economico

CUOA BUSINESS SCHOOL

OBIETTIVI

- Acquisire una nuova visione e degli strumenti pratici per far fronte ai mutamenti in atto nel mondo della farmacia
- Delineare le caratteristiche della farmacia del futuro: dal Pharma retail, al e-commerce e alla diversificazione dei servizi
- Reinterpretare il ruolo del farmacista acquisendo competenze di tipo economico
- Capire e conoscere bene il mercato e tutti gli attori che possono ruotare intorno al mondo della farmacia

DESTINATARI

Il corso è pensato per un ampio pubblico di professionisti interessati al mondo della farmacia: titolari, collaboratori, giovani farmacisti, giovani imprenditori che desiderano investire nel settore farmacia e, in generale, a coloro che sono interessati all'organizzazione retail della farmacia.

METODOLOGIA

Il corso è sviluppato con una **metodologia DUALE**: l'attività d'aula in presenza è fruibile anche in modalità on line sincrona, che garantisce un'interazione diretta tra partecipanti e docente.

DURATA E IMPEGNO

Il corso prevede un'articolazione modulare e si svolgerà da Settembre a Novembre 2022 per un totale di **48 ore** di formazione.
Ogni modulo può essere acquistato singolarmente

FACULTY

La Faculty del corso è composta da consulenti e professionisti con una significativa **esperienza nel settore delle farmacie**.

Assicura concretezza, aderenza alle esigenze delle farmacie, rigore metodologico e contenuti secondo le più attuali tendenze del mercato.

CUOA BUSINESS SCHOOL

PROGRAMMA

MODULO 1 - IL RETAIL IN FARMACIA
30 settembre - ore 15.00-19.00
01 ottobre - ore 09.00 -17.00

- Lo store
- Digital e Phigital
- La comunicazione online e offline
- Emotional Customer Experience
- Assortimento e gamma: da prodotto ad esigenza
- Organizzare un team motivato e performante
- Gestire una nuova tipologia di cliente
- Tecniche di interazione finalizzate al consiglio

MODULO 2 - IL CONTROLLO DI GESTIONE
21 ottobre - ore 15.00-19.00
22 ottobre - ore 09.00 -17.00

- Cos'è un bilancio. Riclassificazione ed indici rilevanti Economici, Patrimoniali e Finanziari
- Introduzione al Controllo di gestione: come monitorare un fenomeno
- Esercitazione: lettura di alcuni bilanci ed analisi
- Benchmarking con altre farmacie
- Come inserire la lettura dei dati di mercato nelle proiezioni di vendita
- Analisi della marginalità
- Budgeting e costruzione di un Business Plan
- Analisi dei Flussi di cassa
- Investire in farmacia o investire in farmacie
- Esempio di un progetto di E- commerce
- Opportunità ed interventi fiscali

MODULO 3 - IL MARKETING IN FARMACIA
18 novembre - ore 09.00-17.00

- Il ruolo del Marketing in farmacia
- Brand Identity e Story Telling
- Posizionamento e strategia correlata
- Pricing e promotional
- I nuovi mercati: Prevenzione, salute e servizi
- CRM e loyalty

MODULO 4 – LE NUOVE NORMATIVE SUI SERVIZI E SULLA PROFESSIONE
19 novembre - ore 09.00-17.00

- Nuovi riferimenti normativi sul servizio farmaceutico e sulla professione
- Le riforme pro concorrenziali

MODULO 5 - LA GESTIONE PROFITTEVOLE DEL CLIENTE TRA CONSIGLIO E SERVIZI
25 e 26 novembre – ore 9.00-17.00

- Il nuovo modello delle farmacie cliente-centriche
- La differenza tra dispensare e gestire le esigenze con professionalità
- Come gestire le relazioni con il cliente: un mix di competenze scientifiche e di comunicazione
- Tecniche di interazione: da "tentata vendita" ad un consiglio strutturato
- Comunicare per emozionare: l'utilizzo delle neuroscienze per creare una relazione emozionale con il paziente/cliente.
- Gestione profittevole dei servizi: tecniche di reclutamento, attività di follow up e post-vendita
- Attivazione di processi digitali per favorire la gestione e la comunicazione in farmacia.

FACULTY

Nicola Brunello - Dottore commercialista e CEO dello Studio Brunello & Partner, Riconosciuto tra gli studi di eccellenza a livello nazionale, opera da oltre 40 anni nell'ambito delle farmacie con attività di consulenza amministrativa, gestionale e finanziaria. Assistenza nei passaggi generazionali e nei piani di lancio per nuove aperture.

Dario Francolino - Consulente con oltre 20 anni di esperienza in ambito comunicazione e marketing per multinazionali del settore farmaceutico. Responsabile di più di centinaia iniziative ed eventi di comunicazione integrata di marketing in particolare nel settore sanitario, farmaceutico e nel settore no profit. Esperto di Business Ethics.

Quintino Lombardo - Avvocato relatore in numerosi convegni di diritto sanitario e farmaceutico. dal 1995 si occupa di questioni di diritto amministrativo, civile e commerciale, con particolare riguardo al diritto della sanità, pubblica e privata, e al diritto delle farmacie e della filiera del farmaco, dei prodotti parafarmaceutici e dei dispositivi medici.

Emanuele Mormino - Coach, Marketing e Management Consultant. Da oltre 15 anni in Farmacia, CEO di Pharmaway, Agenzia di Consulenza specializzata per Farmacie ed Aziende del settore. Ha creato e sviluppato percorsi consulenziali e formativi mirati al miglioramento della gestione della Farmacia. Ideatore dei corsi per Farmacisti Imprenditori RESTARTING.

I COSTI

Modulo 1 e 2: € 500+ IVA cad.
Modulo 3 e 4: € 275 + IVA cad.
Modulo 5: € 550 + IVA

Per l'acquisto dell'intero corso è prevista un agevolazione: € 1.800+IVA

Chi acquista l'intero corso può indicare un nominativo diverso per lo svolgimento dei moduli n.2 e/o n.5.

Chi desidera far partecipare un secondo membro della propria farmacia al corso beneficia di un 10% di sconto a modulo.

Al termine del percorso frequentato, ai partecipanti che avranno svolto l'85% delle attività didattiche, il CUOA rilascerà un attestato di partecipazione.

NETWORKING SESSION

La formula permette di approfondire con il docente e il gruppo di lavoro, in modo conviviale, i temi trattati nel modulo.

È possibile partecipare alla sessione del modulo desiderato al prezzo di € 80€ + IVA, oppure riservare l'intero pacchetto NETWORKING, che include tutte le networking session del corso, al prezzo di € 320 + IVA.

Per info:
https://www.cuoa.it/ita/formazione/corsi-executive/le-nuove-sfide-del-mondo-farmacia

Lidia Noto
Resp. Operativo U.O. CUOA UNIPA
lidia.noto@cuoa.it
3273777644

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PALERMO

Piazza Marina, 61,
90133 Palermo PA
www.unipa.it
U.O. Corsi executive CUOA Unipa
info_cuoaunipa@unipa.it
+39 3273777644

CUOA BUSINESS SCHOOL

Villa Valmarana Morosini
Via G. Marconi,
103 36077 Altavilla Vicentina (VI)
T. +39 0444 333711
customaziende@cuoa.it
www.cuoa.it