

Evento patrocinato da

Contributo non condizionato



federfarma
Salerno



Ordine dei Farmacisti
della Provincia di Salerno



“FARMACIA E FARMACISTA OGGI E DOMANI”
Nuovi modelli di gestione professionale e manageriale per creare valore

28 settembre 2017 ore 21.00

Lloyd's Baia Hotel
84121 Via Benedetto Croce
Vietri sul Mare | Amalfi Coast

L'incontro inizierà alle 21.00. Prima dell'inizio verrà servito un aperitivo di benvenuto.

Argomenti Trattati:

- Lo scenario: dalla medicina d'attesa alla medicina d'azione
- Nuovi modelli di sviluppo della farmacia e nuovi ruoli professionali
- Investire per crescere: cosa occorre fare per avere successo
- La gestione dell'offerta merceologica: settori strategici e complementari
- Il nuovo mix per una farmacia sostenibile
- Il conto economico e la formula della redditività
- La farmacia dei “sani” e l'albero dei bisogni
- Comprare vantaggi e comunicare benefici (tecnica CVB)
- Il margine di intermediazione
- Elasticità della domanda e rotazione: il valore dei Brands
- Le relazioni che legano margine e ricarico
- Costruire un display visivo: la redditività a scaffale
- Servizi & Prodotti e redditività: stabilire il “giusto” prezzo
- Il counseling come leva di business
- L'analisi del bacino d'utenza per valorizzare il capitale intangibile

Relatori:

Prof. Roberto Giampietri - Professore di Aspetti di Economia e Marketing dei Medicinali presso la Facoltà di Farmacia di Milano

Al termine della serata verranno distribuite le password per l'accesso gratuito al corso Fad:

“LA FARMACIA DEL FUTURO”

CREARE PROFESSIONALITÀ ELEVATA E CAPITALE SOCIALE

6 ore di corso con video interattivi – 6 crediti formativi

Evento patrocinato da:

Contributo non condizionato:



Oggetto:

- Corso di formazione Residenziale da erogare a Farmacisti Titolari, Direttori e/o Collaboratori responsabili di reparto e/o acquisti
- Durata: di 2 ore di formazione

Titolo:

La redditività della farmacia: Farmacia e Farmacista oggi e domani

Nuovi modelli di gestione professionale e manageriale per creare valore

Contenuti generali:

Il corso analizzerà lo sviluppo in atto nella farmacia e i relativi impatti economici delle diverse ipotesi di scenario. L'incertezza governa i cambiamenti ma risulta chiaro che in un prossimo futuro la farmacia avrà una redditività basata su un nuovo mix, più articolato, più complesso e più difficile da gestire dell'attuale. La professionalità deve quindi arricchirsi di nuove conoscenze e specifiche competenze nell'ambito gestionale ed in particolare nell'ambito economico-amministrativo per far fronte in modo adeguato alle nuove istanze. Per creare Valore occorrono risorse economiche adeguate da investire che solo una farmacia sostenibile dal punto di vista economico potrà pianificare. Inoltre con i dec. 59 e 153 del 2009 di fatto la Farmacia Italiana può erogare molti test di autoanalisi, occuparsi di assistenza domiciliare, sia per conto del SSN che in Ambito Privato. Dovrà anche partecipare allo sviluppo della medicina territoriale con interventi mirati al miglioramento della compliance e agli screening preventivi. In parallelo dovrà saper sviluppare la farmacia del "sani" con scelte mirate di offerta e di supporto qualitativo per la valorizzazione della clientela. Per svolgere queste nuove attività professionali occorre una Visione più ampia con valenze sia di tipo imprenditoriale che manageriale e contemporaneamente una nuova cultura di approccio positivo al cliente-paziente.

Le teorie e i concetti verranno supportati da esempi pratici nell'area commerciale dei dispositivi medici.

Obiettivi del corso:

- Alimentare le competenze economiche necessarie per guidare lo sviluppo
- Trasferire pratiche metodologie da implementare da subito in farmacia

Indice Argomenti:

- Lo scenario: dalla medicina d'attesa alla medicina d'azione
- Nuovi modelli di sviluppo della farmacia e nuovi ruoli professionali
- Investire per crescere: cosa occorre fare per avere successo
- La gestione dell'offerta merceologica: settori strategici e complementari
- Il nuovo mix per una farmacia sostenibile
- Il conto economico e la formula della redditività
- La farmacia dei "sani" e l'albero dei bisogni
- Il valore dell'innovazione: regola delle 4 Est
- Comprare vantaggi e comunicare benefici (tecnica CVB)
- Il margine di intermediazione
- Elasticità della domanda e rotazione: il valore dei Brands
- Le relazioni che legano margine e ricarico
- Costruire un display visivo: la redditività a scaffale
- Servizi & Prodotti e redditività: stabilire il "giusto" prezzo
- Il counseling come leva di business
- L'analisi del bacino d'utenza per valorizzare il capitale intangibile

Relatore:

Prof. Roberto Giampietri - Professore di Aspetti di Economia e Marketing dei Medicinali presso la Facoltà di Farmacia di Milano

Materiali:

Distribuzione di password per accesso gratuito al corso Fad:

"LA FARMACIA DEL FUTURO"
Creare professionalità elevata e capitale sociale

6 ore di corso con video interattivi – 6 crediti formativi

MODULO DI ADESIONE AL CORSO

“Farmacia e farmacista oggi e domani”

Lloyd's Baia Hotel - 28 settembre, alle ore 21,00

Modulo da trasmettere a:

info@ordinefarmacistisalerno.it - (NON TITOLARI DI FARMACIA)

info@federfarmasalerno.it - (TITOLARI DI FARMACIA)

Il Sottoscritto _____

Nato a _____ il _____

Iscritto all'Ordine di _____ al n. _____

Email _____

Tel. _____

CHIEDE

di partecipare al Corso di formazione “Farmacia e farmacista oggi e domani” che si terrà il giorno 28 settembre, alle ore 21,00 presso il Lloyd's Baia Hotel di Vietri Sul Mare.

Salerno _____

In fede
