



Alfa Ri.For.Ma. S.r.l.

Ricerca Scientifica & Sviluppo Tecnologico
Formazione & Language Centre
Marketing & Comunicazione

**Con il Patrocinio
dell'Ordine dei Farmacisti di Salerno**



e la collaborazione della società



Corso di Formazione in

"Gestione ed Amministrazione delle Farmacie e Parafarmacie"

Caratteristiche del percorso formativo

Settori: Medico - Farmaceutico

Durata totale: 70 ore

Obiettivi

Lo scopo del Corso di Formazione è quello di formare figure esperte nella Gestione ed Amministrazione delle Farmacie e Parafarmacie.

Il corso predilige l'approccio pratico della gestione delle Farmacie e Parafarmacie.

Risultati attesi e sbocchi professionali

Il corso consente una preparazione teorico-pratica avanzata per chi lavora o intende lavorare all'interno di Farmacie e Parafarmacie.

Durante le lezioni verrà esposta una panoramica completa sugli aspetti normativi, gestionali, organizzativi, tecnici e fiscali della gestione farmaceutica.

Verranno anche presentati alcuni dei software maggiormente utilizzati.

Corso di Formazione in

"Gestione ed Amministrazione delle Farmacie e Parafarmacie"

Alfa Ri.For.Ma. S.r.l. – Salerno - Via Matteo Pastore, n° 3 – 089 3180308 – 328 4831380

www.alfariforma.com – info@alfariforma.com



Materiali didattici

I materiali didattici e le dispense verranno consegnate direttamente, inviate via e-mail o prelevate dai discenti dall'area riservata del sito www.alfariforma.com.

Le lezioni privilegeranno un taglio teorico-pratico con riferimento ad una reale casistica amministrativa, gestionale ed organizzativa e verranno svolte anche con l'ausilio di strumenti informatici e audiovisivi.

Attestazione al termine del corso: **Certificato di Partecipazione al Corso di Formazione in “Gestione ed Amministrazione delle Farmacie e Parafarmacie”**.

Caratteristiche dei destinatari

Il corso è aperto ai laureati e laureandi in ambito Farmaceutico, che intendano specializzarsi o indirizzarsi ad operare all'interno di Farmacie e/o Parafarmacie.

Il corso è altresì rivolto a tutti i Farmacisti al fine di un aggiornamento sulle ultime novità legislative, gestionali ed organizzative.

Docenti

Il corpo docente è costituito da Docenti Universitari, Farmacisti, Professionisti, esperti con esperienze significative nell'ambito di riferimento.

È prevista la presenza di un Tutor d'aula che rappresenterà un utile collant tra i discenti, i docenti e la struttura organizzativa, e rappresenterà il punto di riferimento per il perfetto funzionamento dell'intero percorso formativo.

Referente Alfa Ri.For.Ma. S.r.l.

Dott. Gianfranco Giovetti

Responsabile dell'Area Formazione di Alfa Ri.For.Ma. S.r.l.

Moduli Didattici

Area Giuridica

L'inquadramento normativo

Modulo: 1

Titolo: L'inquadramento normativo

Durata in ore: 3

Unità didattica 1 – 3h

Inquadramento normativo nazionale

Le autorizzazioni obbligatorie

Il sistema delle concessioni governative

Le Farmacie e Parafarmacia: cosa sono ed in cosa si differenziano

Modulo: 2

Titolo: I Controlli e le verifiche ispettive.

Durata in ore: 3

Unità didattica 1

La documentazione da allestire in preparazione alle visite ispettive delle Farmacie

Il Codice Deontologico del Farmacista



Area Gestionale Interna

Modulo: 3

Titolo: Il Farmacista come “Manager”

La Gestione Professionale ed Amministrativa della Farmacia e della Parafarmacia.

Durata in ore: 27

Unità didattica 1 – 3h

Gestione ed Organizzazione.

Introduzione

Il farmacista come manager

La gestione

L'organizzazione

Le dimensioni della struttura

Modelli a confronto

Unità didattica 2 – 3h

La gestione del personale.

Introduzione

La comunicazione interpersonale

La motivazione dei dipendenti

La leadership nelle relazioni professionali

Unità didattica 3 – 6h

La gestione degli acquisti ed i rapporti con i fornitori

Introduzione

Cosa, Come, Dove effettuare gli acquisti

Quanti e quali fornitori

La gestione della relazione

Gestione economica e finanziaria

Unità didattica 4 – 6h

Organizzare e gestire il magazzino

Introduzione

L'indice di rotazione

Analisi incrociata vendite e stock

La gestione fisica del magazzino

Magazzino e informatizzazione

Il Software di gestione

Unità didattica 5 – 6h

La gestione economica: cenni, logiche ed analisi della gestione economica, di controllo di gestione ed amministrazione.

Logiche di gestione economica

Amministrazione, contabilità, controllo e pianificazione

Il conto economico e lo Stato Patrimoniale aziendale

Il sistema degli indicatori gestionali

L'analisi del punto di pareggio

Il budget



Area Gestionale Esterna

Modulo: 4

Titolo: Il Farmacista come “Venditore”.

Gestire ed ottimizzare l'area vendita

Durata in ore: 12

Unità didattica 1 – 6h

La gestione dell'area vendita.

Introduzione

Cenni di Marketing delle vendite

Metro lineare a terra e Metri lineari sviluppati

Come ottimizzare gli spazi

Una “Farmacia Grande” o una “Grande Farmacia”

Pianificare il lay-out interno

La disposizione delle strutture all'interno del punto vendita e la conseguente organizzazione del flusso di traffico della clientela.

I reparti dedicati

Unità didattica 2 – 6h

La gestione del banco vendita:

Introduzione

Logiche di gestione ed ottimizzazione del banco

Il Marketing al banco

Come esporre i prodotti

La visibilità del prodotto

Guardare, Toccare, Prelevare, Acquistare

Il software per la gestione del banco

Modulo: 5

Titolo: Il Farmacista come “Consulente del Cliente”.

Gestire e comprendere la clientela

Durata in ore: 6

Unità didattica 1 – 3h

Il rapporto con il “Cliente” – La Comunicazione

Introduzione

“Farmacista” o “Commesso”

La “Professionalità” prima di tutto

Cenni di “Comunicazione verbale”

Psicologia e sociologia della clientela

Unità didattica 2 – 3h

Il rapporto con il “Cliente” – Il Rapporto di Fiducia

Creare e mantenere il rapporto di fiducia

Rispondere alle richieste del cliente

Cosa si può fare e cosa non si può dire

Cenni sulla Privacy



Area Strategica

Modulo: 6

Titolo: Come avviare una Parafarmacia e/o una Farmacia
Modalità operative, giuridiche e tecniche.

Durata in ore: 9

Unità didattica 1 – 3h

Farmacia e Parafarmacia – modalità operative a confronto

Introduzione

Differenze normative tra aprire una Farmacia ed una Parafarmacia

Aprire una Farmacia oggi – difficoltà ed impossibilità

Aprire una Para-farmacia – difficoltà e fattibilità

Unità didattica 1 – 6h

Aprire una Para-farmacia – modalità operative

Introduzione

8 passi da seguire

Documentazione da inoltrare e mantenere

Aggiornamenti

Area Pratica

Modulo 7

Titolo: Project work ed esame finale.

Durata in ore: 9

Unità didattica 1 – 6h

Project work

Unità didattica 2 – 3h

Esame finale

Note sulla struttura del Corso di Formazione

Fase d'aula

La fase d'aula di 70 ore si svolgerà il martedì dalle ore 15:00 alle ore 21:00

Gli argomenti indicati all'interno dei singoli moduli e i docenti individuati potranno subire eventuali modifiche legate alla disponibilità ed alle necessità dei docenti; verranno comunque garantite le ore di formazione e la qualità degli argomenti trattati.

Il corso avrà inizio solo al raggiungimento di un numero minimo di iscritti.

Quota di partecipazione:

La quota di partecipazione al Corso di Formazione è di € 1.000,00 + IVA

Sede e Durata:

La sede del Corso di Formazione è a Salerno.

La fase d'aula avrà inizio nel mese di Marzo 2012 e si concluderà nel mese di Giugno 2012

**Attestati:**

Alla fine della fase d'aula verrà rilasciato il **Certificato di Partecipazione al Corso di Formazione** in **“Gestione ed Amministrazione delle Farmacie e Parafarmacie”**.

Info:

Per informazioni potete contattare la segreteria del Centro Studi dal lunedì al venerdì dalle ore 16:30 alle ore 19:30 – dott.ssa Annalisa D'Agostino, inviare una mail a corsi@alfariforma.com oppure consultare il sito internet www.alfariforma.com per scaricare la scheda tecnica del Corso di Formazione e/o la scheda d'iscrizione.

Termine ultimo per la presentazione delle domande: 11 Marzo 2012.

Salerno, 15 Febbraio 2012

*Dott. Gianfranco Giovetti
Direttore*