



Il Corso si rivolge a

Laureati e laureandi in Farmacia ed a chiunque desideri avere maggiori informazioni sulla gestione ed organizzazione di Farmacie e Parafarmacie.

Note sulla struttura del Corso di Formazione

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

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

La sede di svolgimento del Corso di Formazione è a **Salerno**.

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

Alla fine della fase d'aula verrà rilasciato il Certificato di Partecipazione al Corso di Formazione in

"Gestione ed Amministrazione delle Farmacie e Parafarmacie".

Per quanto concerne la valenza professionale del corso, esso rappresenta un arricchimento tecnico e scientifico indispensabile a chi intenda operare od operi nel settore.

Alfa Ri.For.Ma. S.r.l.
Via Matteo Pastore, 3
84126 Salerno (SA)
Tel./fax 089 3180308
Mob. 328 4831380
info@alfariforma.com
www.alfariforma.com

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

Ricerca Scientifica & Sviluppo Tecnologico

La Ricerca Scientifica è il motore della conoscenza critica, della creatività, dell'innovazione e della competitività.

Alfa Ri.For.Ma. promuove la ricerca con azioni di sostegno rivolte ad Università, Istituti e Centri di Ricerca Operanti nei settori di interesse globale.

Formazione & Language Centre

Alfa Ri.For.Ma. opera nel campo dell'alta formazione professionale e propone seminari, corsi, master e stage formativi rivolti a diplomati, laureati, professionisti ed aziende. Collabora, inoltre, con Associazioni, Enti, Istituti Scolastici ed Università per consentire percorsi formativi rivolti all'inserimento professionale.

Marketing & Communication

Alfa Ri.For.Ma. si propone di diffondere la convinzione che i risultati del business non possono prescindere da un buon piano di marketing e da una strategia vincente di comunicazione; promuovere la cultura del marketing e della comunicazione; avvicinare anche le piccole e microimprese al marketing, inteso come volano per lo sviluppo.

ALFA RI.FOR.MA. S.R.L.



Con il Patrocinio del



e con la collaborazione della Società



Vi invita a partecipare al Corso di Formazione in

GESTIONE ED AMMINISTRAZIONE DI FARMACIE E PARAFARMACIE

Corso di Formazione in

*"GESTIONE ED AMMINISTRAZIONE
DI FARMACIE E PARAFARMACIE"*



Obiettivi del corso

Lo scopo del Corso di Formazione è quello di formare figure esperte nella Gestione ed Amministrazione delle Farmacie e Parafarmacie attraverso l'approccio pratico della.

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, contabili e fiscali della gestione farmaceutica.

Dall'apertura di una Farmacia e/o Parafarmacia alla gestione interna del personale ed al marketing strategico ed organizzativo

**Con la partecipazione di
consulenti avvocati
professionisti ed
esperti del settore**

Programma del corso

Area Giuridica

L'inquadramento normativo
Le autorizzazioni obbligatorie
I Controlli e le verifiche ispettive
Il Codice Deontologico del Farmacista
La documentazione da allestire in preparazione
alle visite ispettive delle Farmacie

Area Gestionale Interna

Il Farmacista come "Manager"
La Gestione Professionale ed Amministrativa della
Farmacia e della Parafarmacia – Gestione ed
Organizzazione – La gestione del personale
La gestione degli acquisti ed i rapporti con i fornitori
Organizzare e gestire il magazzino.
Gestione economica e finanziaria - Logiche di gestione
economica – Amministrazione, contabilità, controllo e
pianificazione - Il budget – Il Software di gestione

Area Gestionale Esterna

Il Farmacista come "Venditore" – Gestire ed ottimizzare
l'area vendita – La gestione dell'area vendita
Cenni di Marketing delle vendite
Una "Farmacia Grande" o una "Grande Farmacia"
Pianificare il lay-out interno – La gestione del banco
vendita - Il Marketing al banco - Come esporre i prodotti
La visibilità del prodotto
Guardare, Toccare, Prelevare, Acquistare
Il software per la gestione del banco

Il Farmacista come "Consulente del Cliente".
Gestire e comprendere la clientela – Il rapporto con il
"Cliente" – La Comunicazione – Cenni di "Comunicazione
verbale" - Psicologia e sociologia della clientela
Il rapporto con il "Cliente" – Il Rapporto di Fiducia
Creare e mantenere il rapporto di fiducia
Cenni sulla Privacy

Area Strategica

Come avviare una Parafarmacia e/o una Farmacia
Modalità operative, giuridiche e tecniche.
Farmacia e Parafarmacia: modalità operative a confronto
Differenze normative tra aprire una Farmacia ed una
Parafarmacia – Come aprire una Parafarmacia
Documentazione da inoltrare e mantenere

Area Pratica

Project work ed esame finale.

0893180308 - 3737806818

corsi@alfariforma.com

www.alfariforma.com



Principali Referenti Scientifici

Dott. Ferdinando M. De Francesco
Presidente dell'Ordine
dei Farmacisti di Salerno

Studio Legale Rossini & Carrano
Specializzato in Legislazione Farmaceutica

Dott.ssa Giuliana Sacca
Consulenza e Formazione
Esperta in Marketing dei Servizi
e Marketing Internazionale

Dott. Dario Fresa
Consulente Aziendale
Project Management

Consulente Antonio Polito
Responsabile della Società



Prof. Dott. Maddaloni Domenico
Docente presso il Dipartimento di Scienze
Politiche, Sociali e della Comunicazione
Università degli Studi di Salerno

