

DOMANDA DI ISCRIZIONE

Per ragioni di ordine organizzativo è indispensabile compilare in maniera chiara e comprensibile (a stampatello) la seguente cedola di adesione ed inviarla, unitamente alla copia del bonifico, entro e non oltre il 28 Ottobre 2020, via mail all'indirizzo: gaspareminervini@gmail.com

Il sottoscritto _____

residente a _____

in via _____

Cap _____ Tel _____

Cellulare _____

E-mail _____

Cod. Fiscale _____

Partita IVA _____

Farmacia _____

Indirizzo _____

Dati per fatturazione se diversa dal partecipante: _____

SDI o PEC: _____

desidera iscriversi al Corso in oggetto.

I dati personali saranno trattati esclusivamente per l'iscrizione al corso. Potranno essere distrutti su specifica richiesta (Ref. L. 31.12.96, n. 675 e D.L. 196/2003).

Autorizza pertanto al trattamento dei dati personali

Data _____

Firma _____

OBIETTIVO DEL CORSO

Sviluppare la capacità di lettura e interpretazione del mercato, comprendendo le nuove dinamiche che guidano e condizionano le scelte dei clienti.

Costruire solide relazioni per gestire il cambiamento, attraverso la consapevolezza personale del proprio potenziale e lo sviluppo di un proprio stile di comunicazione efficace. Fare proprie le teorie e i metodi per ascoltare, comprendere, spiegare e persuadere. Prevenire le obiezioni creando relazioni e processi di vendita win/win con i clienti.

I temi trattati sono i pilastri portanti dei momenti d'aula e rappresentano il "cosa occorre sapere".

Essi permettono di acquisire informazioni, modelli e metodi con i quali supportare il cambiamento e promuovere atteggiamenti innovativi che favoriscano la fiducia del cliente e la vendita.

Le esercitazioni d'aula consolidano il "saper fare".

Saper raccontare la propria farmacia, saper leggere i cambiamenti promuovendo innovazione e creatività. Saper gestire i ruoli e le riunioni, saper essere leader e promuovere la propria autorevolezza.

Saper parlare il codice dei clienti, creare rapporti con loro e condurli verso la soluzione dei loro bisogni.

CARATTERISTICHE DEL CORSO

Il Corso si articola in due incontri (al sabato) interattivi basati su lavori di gruppo, su analisi di casi reali, su esercitazioni pratiche e project-work.

Le lezioni si terranno contestualmente sia via webinar sia in aula nel pieno rispetto del distanziamento sociale previsto dai decreti del Consiglio dei Ministri e dalle linee guida del Consiglio Regionale.

Qualora le condizioni sanitarie (causa Covid-19) non dovessero consentire la modalità frontale o qualora lo spostamento e la disponibilità dei docenti lo richiedessero, le lezioni si terranno esclusivamente via webinar.

COSTI

La quota di adesione, con rilascio di attestato di partecipazione finale, è di € 150+iva.

La quota comprende le due giornate del Corso e il materiale didattico in formato multimediale.

Su richiesta è possibile, con l'aggiunta di € 20+iva a partecipante, l'attribuzione di 16 crediti ECM (relativi all'anno 2020) secondo la metodica FAD.

Il versamento può essere effettuato mediante bonifico bancario intestato a:

NATURALIA sas

Cod. IBAN: IT58H010054156000000014496

NATURALIA

col patrocinio di:



Federfarma Abruzzo



Ordine Farmacisti Pescara

organizza

Corso teorico-pratico su
La gestione
dell'azienda
Farmacia
conoscere il mercato
gestire la comunicazione
creare il team
guidare la vendita



7 - 28 Novembre 2020

Sede Museo Genti d'Abruzzo
Via delle Caserme, 24 - PESCARA

Sabato 7 Novembre

Storia ed evoluzione della Farmacia

La gestione del team

- Organizzazione dei collaboratori
- Verifica delle peculiarità e responsabilità di settore
- Formazione professionale e commerciale dei collaboratori. Ruolo dell'Animatore/Rianimatore



Analisi e stato dell'arte da Macro a Micro

- Magazzino (giacenze per settore e sub-settori)
- Creazione di un paniere di prodotti ad alta redditività
- Indici di rotazione per settori...
- Analisi non movimentati (a 720giorni/360/180/90)
- Necessità di un responsabile.
- Analisi delle vendite: Giorni di apertura/numero di vendite
Quantità venduta - Media pezzi per vendita - Numero ricette
Scontrino netto medio - Margine del farmaco e extra-farmaco.

Analisi fatturato e della composizione delle vendite (media ponderata) e loro tipologia per collaboratore; valutazione capacità commerciale per settori e per collaboratori.

Obiettivi:

- Costruzione del budget in farmacia
- Incrementi...come
- Creazione di un paniere di prodotti ad alta redditività e monitoraggio accoglienza del paziente/cliente
- Fidelizzazione - CRM
- Cross selling e up selling
- Tecniche di vendita



E-commerce in Farmacia

- Aspetti organizzativi, economico-finanziari e fiscali
- Riflessioni e comparazione di casi concreti di Farmacie con l'E-commerce

Sabato 28 Novembre

Le riunioni mensili con i collaboratori

- Ascolto individuale
- Ricerca e sviluppo (creatività)
- La tecnica dei 6 cappelli
- Elaborazioni e programmazioni a breve/medio e lungo termine

Verifiche in corso ed eventuali modifiche delle programmazioni effettuate

Organizzazione razionale degli spazi:

- Farmaci/SOP
- Otc/Integratori/Fitoterapici routinari e in evidenza
- Omeopatici/Essenze floreali/Oli essenziali
- Cosmetici e Make up
- Alimenti per bambini/Alimentazione specifiche (celia/aproteica)/Biologico
- Veterinaria
- Articoli sanitari
- Diagnostici

Programmazione degli acquisti in sinergia con i responsabili di settore... progetto

- Verifica dell'andamento delle vendite per settore
- Verifica degli incrementi dei margini.
- Le 100 voci che fanno la differenza-simulazioni in Excel
- Sostenibilità dei tempi di lavorazione/margine
- Le giornate a tema.



I servizi in farmacia

Il responsabile dei servizi in Farmacia

- Come e quando proporre i servizi in Farmacia
- Numero e tipologia di servizi per collaboratore
- Eventuali incentivi collettivi e singoli

ORARI DI LEZIONE

Ore 9.30-13.30 e 14.30-16.30

Dr. CARLO TREROTOLA

Farmacista, laureato presso l'Università di Bari nel 1990, collaboratore nella farmacia di famiglia fino al 1997 e titolare della stessa dal 1998. Ha seguito numerosissimi corsi di marketing, gestione del personale, gestione aziendale non solo nel campo della farmacia, in modo da trasferire spunti ed esperienze di altri settori nell'organizzazione e coordinamento della propria attività. Oggi gestisce una farmacia a Potenza con 10 collaboratori, con una tradizione di cura e attenzione al benessere e uno sguardo all'innovazione.



Dr. GIULIO SENSI

Laureato in Scienze Politiche inizia nel 2004 la collaborazione con il dott. Franco Falorni di Pisa presso l'omonimo studio.

Ad una prima specializzazione nell'ambito della gestione ed organizzazione delle risorse umane, segue un Master universitario sull'Analisi di bilancio e il controllo di gestione: dal connubio tra gli studi compiuti e la specializzazione nel settore farmacia dello studio Falorni nascono progetti, corsi di formazione e consulenze mirate alle farmacie pubbliche e private.



SEGRETARIA SCIENTIFICA-ORGANIZZATIVA

NATURALIA sas

Sito web: www.naturaliasas.com

Dr. MINERVINI GASPARE

Cell. 340/3074814 - 333/9045790

E-mail: gaspareminervini@gmail.com