



5 - 6 MAGGIO 2018
SALERNO

LA FARMACIA CHE CAMBIA
PIANIFICAZIONE E GESTIONE

CORSO DI FORMAZIONE

Pensato per TITOLARI di Farmacia che vogliono acquisire conoscenze e competenze per essere pronti a Gestire in maniera Manageriale il cambiamento della propria Azienda-Farmacia e saper cogliere le opportunità competitive che il nuovo Scenario Farmaceutico può riservare.

**SCENARIO
FARMACEUTICO**

**LEGGE 124/2017
EFFETTI SULLA
FARMACIA**

**ANALISI E
PIANIFICAZIONE
DEGLI OBIETTIVI**

**PIANO
OPERATIVO**

**COSTRUIRE
GRUPPI
DI SUCCESSO
LA VALUTAZIONE
DEL TEAM**

**POLITICHE
INCENTIVANTI
GESTIONE
MOTIVAZIONE**

Segreteria Organizzativa

DCR consulting
www.dcrconsulting.it



| | | | |
|---|--|---|---|
| Calendario delle lezioni 05 – 06/05/2018 Orari h 9:00 - h 13:00 h 14:00 - h18:00 | Costo Euro 400,00 +IVA A mezzo Bonifico Bancario IBAN IT13X0101015120100000000827 Intestato a : D.C.R. consulting SRL Causale: Corso “La Farmacia che Cambia” – Salerno Inviare copia del bonifico a info@derconsulting.it | | |
| Numero partecipanti Minimo 20 Massimo 30 | Rilascio Attestato e materiale didattico | Sconto del 20% per ogni ulteriore partecipante appartenente alla stessa farmacia | SEDE SALA CONVEGNI Centro Congressi GH Salerno Lungomare Tafuri, 1 84127 Salerno |
| Iscrizioni On-Line http://www.derconsulting.it/alta_formazione/iscrizioni IL CORSO È A NUMERO CHIUSO : FARÀ FEDE LA DATA DEL BONIFICO BANCARIO | | | |

Coordinatore e Responsabile Evento Proposto e Docenti

| | |
|--------------------------|---|
| Carlo Ranaudo | Direttore Dipartimento Marketing e Management Farmaceutico |
| Marino Mascheroni | Docente Diritto Farmaceutico – Prorettore Unimeier (MI) |
| Antonio Grasso | Docente Informatica applicata Dipartimento Farmacia Unisa (SA) |

Segreteria DCR Consulting

e-mail : info@derconsulting.it

+39 3484036370

Target

Farmacisti Titolari e Soci di Farmacie, Direttori e Responsabili della Programmazione

Logiche del Corso

*Lo scenario in cui opera la Farmacia Italiana dopo anni di sostanziale stabilità è stata coinvolta in un profondo e radicale cambiamento . Da una farmacia **Sistema Sanitario Centrica** in cui l'elemento predominante era la **ricetta medica** con il suo numero e il suo peso, si sta passando o forse si è già passati ad un **NUOVO MODELLO** di farmacia **CLIENTE centrica**.*

*Un cambiamento di notevole portata che impone al farmacista un forte impegno per affrontare il nuovo scenario con cui confrontarsi anche alla luce del mutato quadro normativo legato alla approvazione della **legge 124/2017** e le sue implicazioni sulla gestione della Farmacia Privata.*

La Farmacia non può e non deve abdicare al suo ruolo di riferimento del cittadino per quanto attiene la sua salute ma nello stesso tempo deve saper gestire il nuovo modello e coglierne anche le opportunità.

*Una farmacia che possa essere gestita con **logiche manageriali** che si basi su **CRITERI DI PROGRAMMAZIONE, PIANIFICAZIONE e GESTIONE** , che sappia valorizzare ma anche responsabilizzare **il lavoro del Collaboratore**.*

*Come tutti i cambiamenti , il compito non è semplice e per questa ragione il Corso è stato programmato per avere **un taglio estremamente pratico ed operativo**. Sarà richiesta una forte interazione facilitata dal numero limitato dei partecipanti ma anche dall'analisi di casi concreti. L'obiettivo del corso è mettere in condizione il farmacista **di acquisire sia metodo che supporti pratici che gli permettano di gestire in autonomia il NUOVO MODELLO**.*

CALENDARIO DEL CORSO

Sabato 05 Maggio 2018

09:00 - 09:15 Presentazione del Corso

09:15 – 11:00 Aspetti Normativi Analisi e opportunità [M. Mascheroni]

- Legge 124/2017
- La riforma della Titolarità
- Forme societarie e Applicazioni sulla gestione della farmacia Privata
- Performance della Farmacia e Marginalità
- Il Valore della Farmacia

11:00 – 11:30 Coffee break

11:30 – 13:00 Casi pratici in Farmacia [M. Mascheroni]

- Quale Società : Analisi Compartiva.
- Vendita della Farmacia alle Società : Opportunità o Rischio
- Discussione di casi concreti

13:00 – 14:00 Brunch

14:00 – 16:00 La Farmacia Azienda [C. Ranaudo – A. Grasso]

- Lo Scenario di Riferimento Presente e Futuro
- Farmacia di Catene e Farmacie del Titolare : Modelli a confronto
- I nuovi mercati in Farmacia
- Il piano strategico Il piano operativo
- Marketing Mix
- Programmazione e Pianificazione
- Creazione ed Attuazione del Piano Operativo

16:00 – 18:30 La Farmacia Azienda [C. Ranaudo – A. Grasso]

- La Segmentazione del Mercato
- Analisi ed interpretazione dei dati
- Il fatturato
- Il margine
- Politiche incentivanti logiche e applicazioni
- Come si costruisce un piano incentivi in Farmacia
- Creazione di modelli operativi

Domenica 06 Maggio 2018

09:00 – 11:00 Applicazioni pratiche in Farmacia [C. Ranaudo – A. Grasso]

- Il Cruscotto Relazionale
- Gli obiettivi: Come si definiscono e come si costruiscono
- Il sistema informatico: quali informazioni e come reperirle
- Il modello operativo

11:00 – 11:30 Coffee break

11:30 – 13:00 Applicazioni pratiche in Farmacia [C. Ranaudo – A. Grasso]

- Reportistica
- Monitoraggio
- Incidenze Mensilizzazione
- Matrici Bostoniane
- Applicazioni pratiche
- Discussione casi pratici

13:00 – 14:00 Brunch

14:00 – 16:00 Gestione del Team [C. Ranaudo – A. Grasso]

- Come costruire un gruppo di successo
- Come si valuta il team di Farmacia
- Il Capo, il Coach, il Leader...
- Modelli di comunicazione
- La motivazione del team

16:00 – 17:30 Discussione e Casi Pratici [C. Ranaudo – A. Grasso]

- Esercitazione pratica (*si consiglia l'utilizzo di laptop personali*)

17:30 – 17:45 Questionario Finale

Il corso è rigorosamente a numero limitato

Per la priorità di accesso farà fede la data della regolarizzazione della quota di iscrizione

La quota comprende

- **Materiale didattico su supporto informatico**
- **Format di gestione piani in farmacia**
- **Attestato di Partecipazione rilasciato dall'Università Meier Milano**
- **Light lunch**
- **Coffee break**