



## **Corso Post Laurea in Economia e Gestione della farmacia per titolari e collaboratori.**

**Sono questi anni decisivi per le farmacie italiane a seguito degli avvenimenti accaduti che hanno destabilizzato e modificato i pilastri della redditività della farmacia con forti ed evidenti conseguenze.**

**I decreti Storace e Bersani nel mercato di libera vendita, l'impatto economico come conseguenza dell'inserimento dei generici, il diffuso utilizzo del PHT Regionale nel mercato dei farmaci da prescrizione, il nuovo Decreto Legge 78/2010 hanno portato e porteranno cambiamenti nel settore indebolendo il modello economico-storico della farmacia.**

**Il farmacista, a cui viene totalmente riconosciuto il ruolo e l'importanza di essere un operatore centrale della salute, deve oggi affiancare a questa sua forza il ruolo di manager preparato in considerazione dell'evidente rischio finanziario crescente legato alla sua attività.**

**Da 18 anni l'Education Center di IMS affianca il farmacista negli argomenti gestionali e manageriali della farmacia attraverso il suo corso Post Laurea "Pharmacy School".**

## **OBIETTIVI DEL CORSO**

**Formare il farmacista alle tecniche di gestione moderna del punto vendita farmacia.**

## **DOCENTI**

**Il Corpo Docenti è composto da professori universitari provenienti da diverse università italiane, da professionisti e da esperti del settore in grado di apportare contributi di esperienza pratica.**

## **RESPONSABILE SCIENTIFICO**

**Alberto Martina - Docente di Comunicazione al Master post laurea presso la Facoltà di Farmacia dell'Università degli Studi di Milano e per i corsi di Alta Formazione della Facoltà di Farmacia per le Università di Bologna e Rimini. E' stato consulente di comunicazione a livello internazionale seguendo progetti in 52 paesi.**

## **PRINCIPALI ARGOMENTI SVILUPPATI**

**Trend di mercato per meglio analizzare il cambiamento epocale del mercato della farmacia sulla base dei dati e degli scenari rilevati da IMS Health.**

**Economia e Finanza per dare l'opportunità al farmacista di implementare la gestione analitica mensile del conto economico e la lettura approfondita del bilancio, in un momento di contrazione del margine del fatturato della farmacia.**

**Ottimizzazione del back e del front office per guidare il farmacista verso l'adeguata scelta dell'assortimento, per perfezionare layout e attività di merchandising e per rispondere al meglio alle attese del proprio bacino di utenza.**

## **CALENDARIO**

**L'edizione è composta da 2 sessioni di 5 giorni ciascuna (dal lunedì al venerdì compreso) per una durata complessiva del corso di 10 giornate.**

**All'interno del corso è inoltre possibile seguire anche singoli moduli formativi della durata variabile da 1 a 4 giornate.**

**CALENDARIO 1 ° E D I Z I O N E 2 0 1 1 :**

**16-20 Maggio, 13-17 Giugno 2011**

***Tre Giornate formative accreditate presso il Ministero della Salute per un totale di 30 Crediti ECM***

### SEDE DEL CORSO

Il corso si terrà presso la sede IMS Health - Viale Certosa 2 – Milano.  
Tel. 02 69786281 - Fax. 02 69786407  
e-mail: education@it.imshealth.com

**PER INFORMAZIONI:** Dott.ssa Carlotta Del Monaco 02-69786281 – 348 2572448  
- cdelmonaco@imshealth.com

### CONTRIBUTO SPESE

Il contributo spese per il Corso di 10 giorni, è di € 2.850,00 + IVA 20% comprensivo dell'attività in aula, del materiale didattico e dei coffee break. Il costo dei singoli moduli formativi è indicato sotto nei rispettivi box dedicati a ciascun modulo.  
Per i soci Agifar e gli associati ASSOFARM è riservato uno sconto del 20% sui contributi spese richiesti sia per il corso di 10 giornate che per i singoli moduli formativi.

### PROGRAMMA E CALENDARIO DEI SINGOLI MODULI FORMATIVI

- ❖ **LUNEDI' 16 MAGGIO** dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00  
**MODULO FORMATIVO DI LEGISLAZIONE - € 285,00 + IVA - MODULO N° 1 - 10 CREDITI ECM**

**Ultimi aggiornamenti nell'ambito della legislazione**  
**Professoressa Paola Minghetti (Docente Facoltà di Farmacia Università Milano)**

- **La Farmacia e il Farmacista nei più recenti provvedimenti legislativi**

- ❖ **MARTEDI' 17** (dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00), **MERCOLEDI' 18** (dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00), **GIOVEDI' 19** (dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00) **E VENERDI' 20 MAGGIO** (dalle 9.00 alle 13.00)  
**MODULO FORMATIVO DI ECONOMIA E FINANZA - € 997,50 + IVA - MODULO N° 2**

**Economia e Finanza**  
**Professoressa Silvia Galli (Commercialista Studio Nava Viganò & Associati - Docente Università Milano) e Dottoressa Tiziana Ambrosi (Commercialista Studio Nava Viganò & Associati)**

- **La farmacia: la sua gestione i suoi processi**
- **Il bilancio: la sintesi della gestione**
- **Il bilancio in chiave finanziaria e la gestione dei flussi finanziari**
- **Il controllo di gestione**

- ❖ **VENERDI' 20 MAGGIO** dalle 14.00 alle 18.00  
**MODULO FORMATIVO: TREND DI MERCATO E SCENARI RILEVATI DA IMS Health - € 142,50 + IVA - MODULO N° 3**

**Lo scenario del mercato farmaceutico**  
**Dottor Marco Pratesi (Direttore Vendite Italia – IMS Health S.p.A.)**

- **Evoluzione e tendenze del mercato**

- ❖ **LUNEDI' 13, MARTEDI' 14 E MERCOLEDI' 15 GIUGNO** – dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00  
**MODULO FORMATIVO DI MARKETING - € 855,00 + IVA - [MODULO N° 4](#)**

#### **Marketing della Farmacia**

**Professoressa Laura Iacovone (Docente di Marketing Università Bocconi di Milano e Ricercatore Università Milano)**

- **Definizione della Farmacia**
- **Le esigenze dell'Utente**
- **Analisi della struttura della concorrenza**
- **Le leve del Marketing-mix**

#### **Marketing Operativo**

**Dottor Roberto Giampietri (Consulente di marketing management per il mondo della sanità)**

- **Il Marketing Operativo quale elemento di comunicazione e supporto dell'attività professionale**

#### **Layout e Merchandising - Case Study Dermocosmesi**

**Dottorssa Jacqueline Battistacci (Consulente di marketing e comunicazione in farmacia)**

- **Il mercato della dermocosmetica in farmacia: con chi si confronta il canale e i "plus" della farmacia**
- **Il trend dei consumi e le aspettative emergenti del consumatore relativamente a questo settore**
- **Definizione dell'area commerciale della Farmacia: concetti di viabilità (percorso entrata-banco) e lay out, identificazione delle zone calde e fredde.**
- **Definizione di comparto e reparto: complementarità e sinergie per definire la sequenza e il posizionamento migliore, con particolare riferimento alla dermocosmetica**
- **I principi espositivi in generale e la loro applicazione ai prodotti cosmetici**
- **La comunicazione e il visual merchandising: gestione coordinata dei diversi strumenti (dalla vetrina al banco)**

- ❖ **GIOVEDI' 16 GIUGNO** dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00  
**MODULO FORMATIVO DI COMUNICAZIONE - € 285,00 + IVA - [MODULO N° 5](#)**  
**10 CREDITI ECM**

**Comunicazione e farmacia. Attualità, prospettive e nuovi scenari d'impiego dopo la legge sulla farmacia dei servizi.**

**Professor Alberto Martina (Docente di comunicazione Facoltà di Farmacia Milano e corsi di alta formazione Facoltà di Farmacia Bologna e Rimini)**

- **La Farmacia cambia**
- **La comunicazione efficace in rapporto ai servizi n della Farmacia ed ADI**
- **Criteri e metodi per una corretta comunicazione "intraprofessionale" farmacista-medico**
- **Tecniche di comunicazione sociale in funzione della prevenzione primaria e della tutela della salute**
- **Come migliorare il rapporto col paziente e col cittadino**
- **Sintesi e protocolli comunicativi**

- ❖ **VENERDI' 17 GIUGNO** dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00  
**MODULO FORMATIVO DI GESTIONE DEL PERSONALE - € 285,00 + IVA - [MODULO N° 6](#)**  
**10 CREDITI ECM**

**Gestione, motivazione e incentivazione del personale.**

**Dottor Antonello Usai (Formatore esperto in gestione e guida dei collaboratori)**

- **Apprendere le tecniche per dare feedback funzionali a migliorare le performance dei propri collaboratori**
- **Adottare lo stile di conduzione più adeguato alle caratteristiche dell'interlocutore**
- **Padroneggiare le tecniche di affiancamento per accompagnare la crescita dei collaboratori**
- **Utilizzare le leve motivazionali più innovative ed efficaci**



### **ISCRIZIONI**

Le iscrizioni sono accettate solo in forma scritta, inviando a IMS il modulo, debitamente compilato e siglato, via fax al numero 02 91390920. Non potranno essere accettate iscrizioni non complete o non rispondenti a quanto previsto dalle presenti condizioni generali.

Il numero di partecipanti per corso è limitato per ragioni didattiche e di spazio. Alle iscrizioni verrà data priorità in base alla data di ricevimento delle stesse.

### **ANNULLAMENTO DELL'ISCRIZIONE**

Annullamenti relativi a iscrizioni già realizzate non comporteranno alcun addebito se fatti pervenire via fax, e-mail o per posta, con un preavviso superiore a 5 giorni lavorativi dalla data di inizio del corso. Se l'annullamento perviene con un preavviso pari o inferiore a 5 giorni lavorativi dalla data di inizio del corso, verrà fatturato il 100% del costo di partecipazione.

### **SOSTITUZIONE DEL PARTECIPANTE**

Il partecipante potrà essere sostituito da un collega appartenente alla stessa farmacia previa comunicazione via fax alla Segreteria Organizzativa entro 3 giorni lavorativi prima della data di inizio delle manifestazioni.

### **ANNULLAMENTO O RINVIO DEL CORSO**

La Segreteria Organizzativa si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato qualora non si raggiunga, ai fini didattici, un numero minimo di partecipanti. Nel caso di annullamento, IMS provvederà a rimborsare interamente le quote già versate.

Nei casi in cui IMS sia costretta a posticipare la data di un corso, 5 giorni lavorativi prima della data di inizio prevista, IMS provvederà a informare gli iscritti in merito alle nuove modalità e alla data di partecipazione. Invitiamo i Clienti iscritti a confermare la partecipazione alla nuova data entro 5 giorni lavorativi prima dell'inizio dell'attività formativa. Se la disdetta perviene con un preavviso pari o inferiore a 5 giorni lavorativi dalla nuova data di inizio del corso, verrà fatturato il 100% del costo di partecipazione.

### **PREZZI E MODALITÀ DI PAGAMENTO**

La quota di partecipazione al corso si riferisce al singolo partecipante e include la partecipazione al corso, il materiale didattico e i coffee break. I prezzi indicati nella brochure IMS si intendono IVA esclusa.

La fattura sarà inviata direttamente alla persona di riferimento indicata nel modulo di registrazione.

Il pagamento deve essere effettuato prima dell'inizio della manifestazione, in ogni caso a seguito di una comunicazione di richiesta di pagamento inviata via fax da IMS al partecipante. Il pagamento dovrà essere effettuato a mezzo bonifico bancario intestato a:

**IMS Health S.p.A.**

**BANCA NAZIONALE DEL LAVORO AGENZIA 12 di Via Fabio Filzi 23**

**abi: 01005 cab: 01612 conto: 000000019435 Cin: 0**

**IBAN: IT4200100501612000000019435**

Nel caso in cui il Cliente e IMS abbiano concordato condizioni economiche e di pagamento differenti, le stesse verranno automaticamente applicate all'iscrizione effettuata. La fattura verrà conseguentemente emessa sulla base delle condizioni contrattualizzate.

### **LIMITAZIONI DI RESPONSABILITÀ DI IMS**

Fatti salvi i casi di dolo o colpa grave, IMS non sarà responsabile nei confronti del Cliente in relazione a qualsiasi danno che lo stesso dovesse subire in occasione della partecipazione ai corsi IMS.

### **PROPRIETÀ INTELLETTUALE E RISERVATEZZA**

Il Cliente prende atto e accetta che i corsi IMS e il relativo materiale sono di proprietà esclusiva di IMS.

Il Cliente si impegna pertanto a non diffondere il contenuto dei corsi e a non riprodurre il relativo materiale. Il Cliente si impegna inoltre a mantenere strettamente riservate e a non diffondere dati e informazioni utilizzati da IMS nel corso dello svolgimento dei corsi.

### **TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI**

IMS informa il Cliente che, ai sensi dell'Art. 13 del D.lgs. n. 196/2003 ("Codice in materia di protezione dei dati personali"), i dati personali del Cliente e/o dei suoi collaboratori e dipendenti forniti dal Cliente in vista della formalizzazione della richiesta di iscrizione, verranno trattati da IMS, per le finalità qui di seguito specificate, nel rispetto dei principi di correttezza, liceità, trasparenza e di tutela della riservatezza e dei diritti del Cliente.

Tali dati potranno essere trattati per finalità di:

- adempimenti e gestione del rapporto di fornitura, adempimenti di legge, gestione del protocollo, tenuta registri e scritture contabili, elenchi e indirizzari, compilazione di anagrafiche, tenuta della contabilità clienti e/o fornitori;
- diffusione e/o comunicazione finalizzata alla ricerca di mercato e all'informazione commerciale.

Il rifiuto del Cliente al trattamento di cui alla lettera a) comporterà l'impossibilità di concludere il presente contratto.

Il rifiuto al trattamento di cui alla lettera b) non pregiudicherà in alcuna misura l'esecuzione del contratto medesimo.

Il trattamento dei dati potrà essere eseguito sia manualmente sia mediante l'uso di sistemi automatizzati con logiche strettamente correlate alle finalità di cui sopra e, comunque, nel rispetto delle misure di sicurezza e riservatezza necessarie, facendo uso di mezzi che ne prevengano il rischio di perdita o di distruzione, di accesso non autorizzato o trattamento non consentito. I dati sono custoditi presso la sede di IMS e/o presso sedi secondarie.

Il cliente potrà esercitare in ogni momento tutti i diritti indicati all'Art. 7 del D.lgs. n. 196/2003, tra cui il diritto di opporsi al trattamento di cui alla precedente lettera b).

Il titolare del trattamento è IMS Health S.p.A., con sede in via F. Restelli 1/A, a Milano.

### **FORO COMPETENTE**

Tutte le controversie che dovessero insorgere in relazione all'interpretazione, esecuzione e/o cessazione delle presenti Condizioni Generali e dei rapporti dalle stesse derivanti saranno di competenza esclusiva del Foro di Milano.