



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 17 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 ai 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 2 ° E D I Z I O N E 2 0 1 0 :

25-29 Ottobre, 22-26 Novembre 2010

***Giornate formative accreditate presso il Ministero della Salute -
C r e d i t i e c m 1 9***

PROGRAMMA E CALENDARIO DEI SINGOLI MODULI FORMATIVI

- ❖ **LUNEDI' 25 OTTOBRE - MODULO FORMATIVO DI LEGISLAZIONE - € 274,00 + IVA - MODULO N° 1 - 4 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' 26, MERCOLEDI' 27, GIOVEDI' 28 E VENERDI' 29 OTTOBRE - MODULO FORMATIVO DI ECONOMIA E FINANZA - € 1096,00 + IVA - MODULO N° 2**

Economia e Finanza

Professoressa Silvia Galli (Commercialista Studio Nava Viganò & Associati - Docente Università Milano)

- **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**

- ❖ **LUNEDI' 22, MARTEDI' 23 E MERCOLEDI' 24 NOVEMBRE - MODULO FORMATIVO DI MARKETING - € 822,00 + IVA - MODULO N° 3**

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

Dottoressa 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' 25 NOVEMBRE 2010 - MODULO FORMATIVO DI GESTIONE DEL PERSONALE - € 274,00 + IVA - MODULO N° 4 - 8 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**

❖ **VENERDI' 26 NOVEMBRE 2010 - MODULO FORMATIVO DI COMUNICAZIONE - € 274,00 + IVA - MODULO N° 5 - 7 CREDITI ECM**

Comunicazione al banco.

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 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**

SEDE DEL CORSO

Il corso si terrà presso la sede IMS Health - Viale Restelli 1/a - 20124 Milano, situata nelle vicinanze della Stazione Centrale di Milano e dei terminal bus diretti agli aeroporti di Linate, Malpensa e Orio Al Serio.

Tel. 02 69786281 - Fax. 02 69786407

e-mail: education@it.imshealth.com

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

CONTRIBUTO SPESE

Il contributo spese per il Corso di 10 giorni, è di € 2.740,00 + IVA 20% comprensivo dell'attività in aula, del materiale didattico e dei coffee break.

Il costo dei singoli moduli formativi è indicato sopra 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.

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. - Viale F. Restelli 1/A, 20124 Milano

BANCA NAZIONALE DEL LAVORO AGENZIA 12 di Via Fabio Filzi 23

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

IBAN: IT4200100501612000000019435: intestato a: IMS Health S.p.A.

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.