

Catalogo Corsi

Autunno

2016

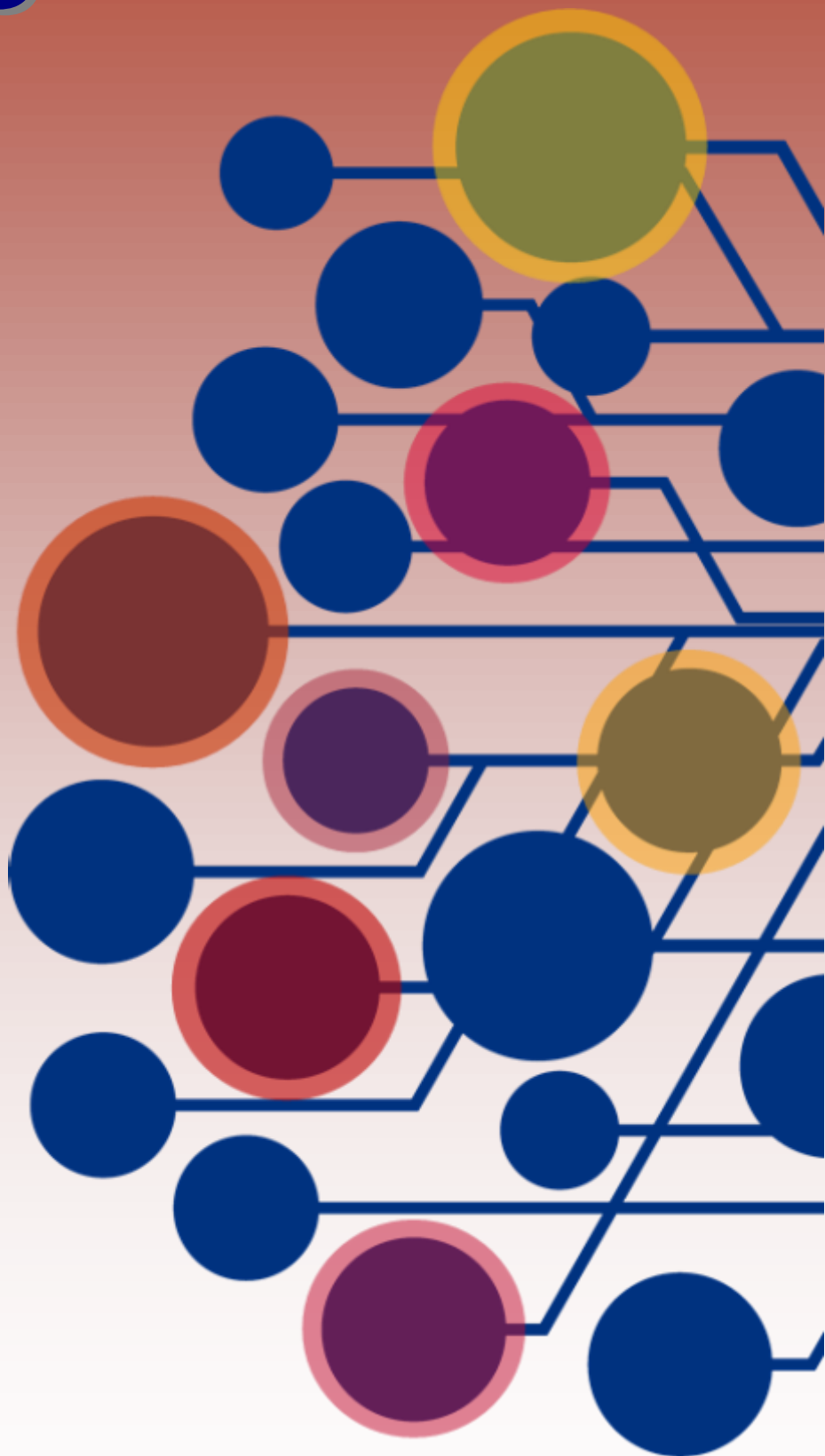
**Percorsi
Formativi
per la
Farmacia**



ISCOM E.R.

ISTITUTO PER LO SVILUPPO DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO DELL'EMILIA ROMAGNA

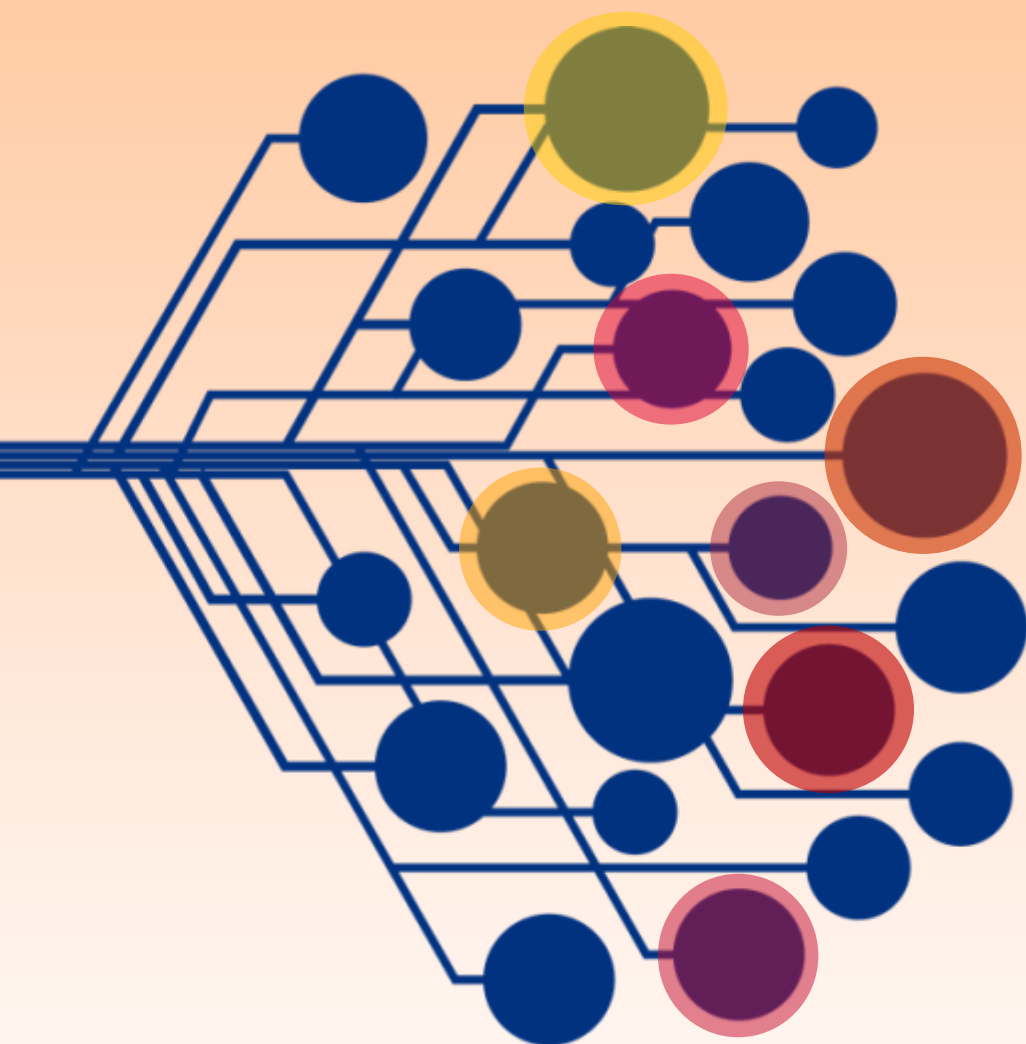
UNICO
La farmacia dei farmacisti



Catalogo Corsi

Autunno

2016



ISCOM E.R.

via Tiarini, 22

40129 Bologna

t. +39 051 41 50 611

f. +39 051 41 50 610

info@iscomer.it

www.iscomer.it

**Responsabile
Formazione in Sanità**

Dott.ssa Valentina Tomasi

t. +39 051 41 50 622

c. +39 347 53 06 902

vtomasi@iscomer.it

Indice

1

SPECIALIZZAZIONE

- | | | |
|-----|---|---|
| 1.1 | Patologie croniche: il programma di supporto del farmacista al paziente in prevenzione e cura. BPCO e Asma. | 5 |
| 1.2 | Urgenze! Come muoversi? Utilizzare al meglio tutti i rimedi a disposizione, farmaci automedicazione/fito/omeopatia con rapidi schemi di consiglio | 6 |

2

SERVIZI

- | | | |
|-----|--|---|
| 2.1 | Cominciamo a parlare di....Servizi ad alta redditività, professionalità e interazione con il medico. Le terapie fisiche elettromedicali. | 8 |
|-----|--|---|

3

SVILUPPO ATTIVITÀ

Il laboratorio galenico, attività professionale e redditizia

- | | | |
|-----|--|----|
| 3.1 | Norme di buona preparazione dei medicinali in farmacia con esercitazioni pratiche. Una giornata di ripasso della galenica: dalla legislazione all'allestimento delle principali forme farmaceutiche. | 10 |
| 3.2 | Integratori alimentari: allestimento di preparazioni. Trasformare il laboratorio da servizio puro a servizio redditivo. | 11 |

4

VENDITA

- | | | |
|-----|--|----|
| 4.1 | Prezzi attrattivi e fedeltà del cliente: cosa suggerisce il mercato. Come costruirli, per quali categorie, con quali visibilità. | 13 |
| 4.2 | La dermocosmesi specializzata. Il consiglio personalizzato al cliente su prodotti e servizi con inedite formulazioni galeniche sistemiche. | 14 |
| 4.3 | Spazio espositivo: quanto vorresti farlo rendere? | 15 |

5

RISORSE UMANE

- | | | |
|-----|---|-------|
| 5.1 | Le 14 competenze essenziali per guidare bene le persone. Corso pratico. | 17-18 |
|-----|---|-------|

6

FISCO, CONTABILITÀ, GESTIONE

- | | | |
|-----|--|----|
| 6.1 | Le future opportunità per il farmacista. DL concorrenza, contabilità, gestione. | 20 |
| 6.2 | Quanto è competitiva la mia farmacia? Come gestire in autonomia un diagnostico in grado di valutare le performance gestionali, economiche e finanziarie della propria farmacia | 21 |

7

PERCORSO GIOVANI TALENTI

- | | | |
|-----|---|-------|
| 7.1 | La digitalizzazione della farmacia. Operatività e suggerimenti per far funzionare bene i principali mezzi di comunicazione con il cliente e produrre reddito. | 23-24 |
|-----|---|-------|

SCHEMA RIASSUNTIVO CORSI

27

SPECIALIZZAZIONE

1

1.1

PATOLOGIE CRONICHE: IL PROGRAMMA DI SUPPORTO DEL FARMACISTA AL PAZIENTE IN PREVENZIONE E CURA – BPCO e ASMA

Corso

Residenziale non ECM

Durata

4 ore

Orario

14.30 - 18.30

Data e luogo di svolgimento

Mercoledì 30 novembre 2016

c/o Iscom ER - Via Tiarini, 22
Bologna

Quota di partecipazione

€ 60 + iva 22% se iscrizione entro
il 20 ottobre 2016

€ 90 + iva 22% dopo il 20 ottobre

Modalità iscrizione

www.iscomerformazione.it/farmacisti

Info

Segreteria: Claudia Zancanaro

051 4150629

czancanaro@iscomer.it

Responsabile: Valentina Tomasi

051 4150622 - 347 5306902

vtomasi@iscomer.it

Obiettivi

Conoscere meglio le due maggiori patologie croniche polmonari che colpiscono l'8-9% della popolazione per saper intervenire attivamente.

Conoscere i farmaci, i presidi e le indicazioni del medico per poter fornire un'ulteriore supporto e punto di riferimento per il paziente.

Contenuti

- Le problematiche di cura.
- Paziente in politerapia per comorbidità ed età avanzata.
- La compliance delle terapie.
- Il farmacista attivo nella prevenzione, trattamento e vigilanza del trattamento.
- Riduzione dei fattori di rischio.
- Terapia farmacologica:
 - * interventi mirati a quella determinata patologia, come minimizzare gli effetti collaterali e prevenire complicazioni ed esacerbazioni.
 - * Corretta modalità di somministrazione, dispositivi e consigli utili per il cliente.
 - * Quando utilizzare SOP/OTC.
 - * Aerosol, tutto quello che c'è da sapere e da dire al cliente.
- Interventi non farmacologici: riabilitazione respiratoria e ossigenoterapia.
- Servizi di screening – quale servizio, come farlo e come far conoscere il servizio al cittadino e ai medici.
- Vigilanza del trattamento: come seguire il paziente.

Conclusioni

Le 15 raccomandazioni più importanti

Materiali

Slide e flow chart riassuntive

Docenti

Stefano Nava

Professore ordinario
Medico specialista in malattie dell'apparato respiratorio

Dipartimento di Medicina Specialistica,
Diagnostica e Sperimentale

S. Orsola - Malpighi, Bologna

N.B.

Un corso importante per l'interazione medico-farmacista che valorizza i punti di forza di entrambi i professionisti a favore della salute del cittadino.

Corso

Residenziale non ECM

Durata

12 ore

Orario

14.30 - 18.30

Data e luogo di svolgimento

- *Giovedì 27 ottobre 2016*

- *Giovedì 10 novembre 2016*

- *Giovedì 24 novembre 2016*

c/o ISCOM ER via Tiarini 22
Bologna

Quota di partecipazione

€ 170 + iva 22% se iscrizione
entro il 20 ottobre 2016

€ 230 + iva 22% dopo il 20
ottobre

Modalità iscrizione

[www.iscomerformazione.it/
farmacisti](http://www.iscomerformazione.it/farmacisti)

Info

Segreteria: Claudia Zancanaro

051 4150629

czancanaro@iscomer.it

Responsabile: Valentina Tomasi

051 4150622 - 347 5306902

vtomasi@iscomer.it

1.2

URGENZE! COME MUOVERSI?

Utilizzare al meglio tutti i rimedi a disposizione, farmaci automedicazione/fito/omeopatia con rapidi schemi di consiglio

Obiettivi

Offrire al cliente rimedi di pronto utilizzo a breve termine, di sintesi (automedicazione) e soprattutto naturali (fito/omeopatia), corredati da rimedi e consigli a lungo termine per limitare al massimo le recidive.

Contenuti

Per ogni patologia verranno trattati i farmaci di automedicazione, rimedi naturali fitoterapici/omeopatici (dosaggi, modalità somministrazione, avvertenze) e consigli utili.

- Introduzione: compatibilità farmaci di automedicazione e trattamenti fito/omeo terapeutici, come si usano, tempi di somministrazione, integrazioni e interazioni
- Pronto soccorso ed emergency in omeo-fitoterapia: problemi dermatologici, traumatismi vari, forme lievi di dolore, localizzato o diffuso come mal di testa, dolori mestruali, dolori muscolari, cinetosi, disturbi del sonno, coliche.
- Sistema immunitario e apparato respiratorio (alte e medie vie aeree): patologie invernali, forme allergiche
- Apparato digerente: stomatiti, mal di stomaco, coliti, emorroidi, ragadi, dissenteria/stipsi.
- Sistema circolatorio venoso e linfatico: ritenzione, cellulite, insufficienza venosa, varici.
- Disturbi cardiaci "soft": ipotensione, extrasistoli, cardiopalmo, tachicardia.

Materiali

Schemi sintetici: farmaco di automedicazione + rimedi naturali fito e omeoterapici per una cura completa.

Docenti

Donato Virgilio

Medico, da oltre 30 anni Medico di Famiglia, esperto in medicina non convenzionale – Omeopatia – Fitoterapia da oltre 25 anni.

Docente Omeopatia e Fitoterapia presso SMB Italia dal 1992 ad oggi.

Relatore in Corsi CFU di Fitoterapia clinica presso la Facoltà di Farmacologia dell'Università Statale di Parma, dal 2008 al 2012.

Autore di numerosi articoli di Medicina Complementare e Psicosomatica.

N.B.

Un corso importante per gestire bene e autonomamente al banco le principali emergenze, tarato soprattutto sul consiglio di prodotti naturali. Rimangono al partecipante pratici schemi sintetici farmaco automedicazione + rimedi naturali.

SERVIZI

2

Corso

Residenziale non ECM

Durata

4 ore

Orario

14.30 - 18.30

Data e luogo di svolgimento

- Lunedì 21 novembre 2016

c/o UNICO Calderara di Reno BO

- Mercoledì 30 novembre 2016

Torino (sede da definire)

Quota di partecipazione

Evento gratuito

Sponsor Globus

Modalità iscrizione

www.iscomerformazione.it/farmacisti

Info

Segreteria: Claudia Zancanaro

051 4150629

czancanaro@iscomer.it

Responsabile: Valentina Tomasi

051 4150622 - 347 5306902

vtomasi@iscomer.it

2.1

COMINCIAMO A PARLARE DI... SERVIZI AD ALTA REDDITIVITÀ, PROFESSIONALITÀ E INTERAZIONE CON IL MEDICO

Le terapie fisiche elettromedicali

Obiettivi

Conoscenza delle terapie elettromedicali per il trattamento di alcune forme di dolore dell'apparato osteo-artro-muscolare, nei processi infiammatori e nella terapia riabilitativa.

Calcolo dell'investimento e redditività economica per il servizio di noleggio e vendita.

Contenuti

Elettrostimolazione muscolare, magnetoterapia, ultrasuonoterapia, TENS, ionoforesi, pressoterapia.

- Allocazione delle terapie elettromedicali di cui sopra all'interno di un nuovo modello di sanità sul territorio e impatto economico.
- Legislazione e normativa sulle apparecchiature MDD per le elettroterapie: come scegliere l'apparecchio giusto.
- Caratteristiche tecniche, indicazioni terapeutiche e modalità di utilizzo delle apparecchiature.
- Parte pratica: esempi di utilizzo corretto di alcune apparecchiature
- Calcolo dell'investimento e redditività economica del servizio di noleggio/ vendita attraverso analisi del conto economico.
- Come far conoscere il servizio ai clienti e promuovere nel tempo l'iniziativa con strumenti tradizionali e attraverso web.
- **Se si possiede già un apparecchio in farmacia e si intende erogare i servizi o le terapie fisiche, come sfruttarli al meglio per renderli fonti di redditività.**

Materiali

Slide e flow chart riassuntiva

Docenti

Paolo Bernuzzi

Farmacista, libero professionista

Docente Senior in corsi di formazione per farmacisti.

Responsabile servizi presso la Farmacia Corbellini (BG).



Si parlerà di come proporre al cittadino un servizio utile (terapie elettromedicali) all'interno del futuro modello di sanità del territorio.

VANTAGGI PER LA FARMACIA

- * Ampliamento del servizio di noleggio con allargamento dei servizi già presenti.
- * Introduzione di un nuovo settore commerciale in farmacia, già conosciuto sul territorio ma con lunghi tempi di attesa.
- * Nuova clientela.

VANTAGGI PER IL CLIENTE

- * Prezzi competitivi.
- * Comodità di avere subito il servizio sotto casa.

VANTAGGI PER IL MEDICO

- * Terapie di pronta esecuzione.
- * Collaborazione con operatore sanitario qualificato.

SVILUPPO ATTIVITA'

**Il laboratorio galenico,
attività professionale
e redditizia**

3

Corso

Residenziale non ECM

Durata

8 ore

Orario

09.00-13.00 14.00 -18.00

Data e luogo di svolgimento

Sabato 29 ottobre 2016

Farmalabor campus (Laboratorio di Canosa di Puglia - BT)

Sabato 26 novembre 2016

Farmalabor campus (Laboratorio di Assago - MI)

Quota di partecipazione

€ 100 + iva

(incluso pranzo e coffee break)

Modalità iscrizione

www.farmalabor.it – area tecnica
– formazione/elenco dei corsi

N.B. inserire la dicitura cliente UNICO

Info

Farmalabor

Ruggiero Cornetta 0883 1975164

Renzo Scaglioni 335 1540980

formazione@farmalabor.it

Organizzatore

Farmalabor

3.1

NORME DI BUONA PREPARAZIONE DEI MEDICINALI IN FARMACIA CON ESERCITAZIONI PRATICHE

Una giornata di ripasso della galenica, dalla legislazione all'allestimento delle principali forme farmaceutiche

Obiettivi

- Modulo destinato ad illustrare in maniera semplice ed esaustiva le esatte procedure operative (NBP) accompagnate dalle essenziali norme legislative per una gestione ottimale dell'attività del Laboratorio Galenico.
- Esercitazioni pratiche relative all'allestimento delle principali forme farmaceutiche (4h).

Contenuti

- Norme di Buona Preparazione dei medicinali in farmacia (NBP) contenute nella vigente edizione della Farmacopea ufficiale della Repubblica Italiana.
- DM 18/11/2003 "Procedure per l'allestimento in farmacia dei medicinali non sterili in scala ridotta".
- Esercitazioni pratiche relative all'allestimento delle principali forme farmaceutiche.

Materiali

- Fascicolo contenente le slide presentate durante il corso.
- Preparazioni allestibili senza obbligo di ricetta medica.
- Attestato di partecipazione.

Docenti

Pietro Siciliano

Farmacista titolare

Particolare esperienza nel settore galenico con numerose preparazioni inusuali per la Farmacia. Notevole esperienza anche nell'insegnamento delle procedure di laboratorio.

Francesca Baratta

Farmacista

Esperta in legislazione farmaceutica e galenica.

Ricercatrice presso il Dipartimento di Scienza e Tecnologia del Farmaco dell'Università di Torino.

N.B.

Ogni sede dispone di laboratori attrezzati per passare velocemente dalla parte teorica a quella pratica.

Attrezzature di laboratorio: balance, agitatori, opercolatrici, attrezzature obbligatorie.

3.2

INTEGRATORI ALIMENTARI: ALLESTIMENTO DI PREPARAZIONI

Trasformare il laboratorio da servizio puro a servizio redditivo

Corso

Residenziale non ECM

Durata

8 ore

Orario

09.00 –13.00 14.00- 18.00

Data e luogo di svolgimento

Sabato 29 ottobre 2016

Farmalabor campus (Laboratorio di Assago - MI)

Sabato 19 novembre 2016

Farmalabor campus (Laboratorio di Canosa di Puglia - BT)

Quota di partecipazione

€ 250—€ 220 + iva per i clienti UNICO

(incluso pranzo e coffee break)

Modalità iscrizione

www.farmalabor.it – area tecnica – formazione/elenco dei corsi

N.B. Per usufruire della cifra ridotta inserire la dicitura cliente UNICO.

Info

Farmalabor

Ruggiero Cornetta 0883/ 975164

Renzo Scaglioni 335 1540980

formazione@farmalabor.it

Organizzatore

Farmalabor

Obiettivi

Fornire conoscenze teoriche e pratiche per la preparazione di integratori nutraceutici.

Il corso è suddiviso esattamente a metà: tutto il pomeriggio verterà sulla parte pratica (4h).

Contenuti

- Distinzione tra medicinale, preparato galenico, integratore erboristico/ salutistico (nutraceutico) preparabile in farmacia e integratore alimentare (nutraceutico) di produzione industriale.
- Inquadramento normativo della preparazione di integratori erboristici in farmacia e della produzione degli integratori alimentari industriali.
- Requisiti delle materie prime utilizzabili per la realizzazione di un preparato in farmacia e di un integratore alimentare industriale: differenze.
- Elementi necessari per la formulazione di un preparato erboristico/salutistico in farmacia:
 - Attivi utilizzabili e relative dosi
 - Eccipienti utilizzabili
 - Etichettatura di un nutraceutico erboristico/salutistico preparato in farmacia.
- Realizzazione pratica in laboratorio di un galenico officinale:
 - per favorire la riduzione del peso (capsule o compresse).
 - ad attività drenante (sciroppo).
 - ad attività lassativa (compresse o capsule).
 - per l'attività sportiva (polvere).

Materiali

- Fascicolo contenente le slide presentate durante il corso.
- Dispensa sulle preparazioni allestite durante il corso e quelle possibili da fare in farmacia.
- Attestato di partecipazione.

Docenti

Roberta Zocchi

Laurea in CTF

Libera professionista consulente in ambito di ricerca e sviluppo per aziende che operano nel settore dietetico e affini.

Insegnante Corso di Laurea controllo dei prodotti per la salute (Rimini).

E' stata direttore tecnico in aziende italiane nel settore dietetico.

N.B.

Ogni sede dispone di laboratori attrezzati per passare velocemente dalla parte teorica a quella pratica.

Attrezzature di laboratorio: bilance, agitatori, opercolatrici, attrezzature obbligatorie.

VENDITA

4

4.1

PREZZI ATTRATTIVI E FEDELTA' DEL CLIENTE: COSA SUGGERISCE IL MERCATO.

Come costruirli, per quali categorie, con quale visibilità

Obiettivi

Imparare a formulare prezzi attrattivi per la clientela, di lungo e breve termine, e per specifici target di clientela, tenendo presente le singole peculiarità delle farmacie con dimostrazioni e illustrazioni di casi.

Contenuti

- Come si sta muovendo il mercato in termini di prezzi e fidelizzazione del cliente e quanto conta oggi la politica del prezzo ai fini della fedeltà. I segnali del cambiamento.
- In farmacia: le leve che agiscono maggiormente sulla fedeltà del cliente.
- Il prezzo, l'immagine di convenienza e le promozioni contano ancora? Come si costruiscono e quanto pesano ai fini della scelta e della fidelizzazione del cliente?
- L'importanza dell'immagine di convenienza costruita nel tempo.
- Il ruolo dei servizi ai fini dello sviluppo della fedeltà alla farmacia. Uno sguardo su prodotti e servizi innovativi.
- La fedeltà in relazione alla capacità di differenziarsi dai concorrenti.
- Conclusioni.

Materiali

Slide riassuntive

Docenti

Maria Grazia Cardinali

Professore di Marketing Strategico

Dipartimento di Economia

Università degli Studi di Parma

Corso

Residenziale non ECM

Durata

4 ore

Orario

14.30 - 18.30

Data e luogo di svolgimento

Lunedì 28 novembre 2016

c/o UNICO

Calderara di Reno - BO

Quota di partecipazione

€ 80 + iva 22% se iscrizione entro il 20 ottobre 2016

€ 130 + iva 22% dopo il 20 ottobre

Modalità iscrizione

www.iscomerformazione.it/farmacisti

Info

Segreteria: Claudia Zancanaro

051 4150629

czancanaro@iscomer.it

Responsabile: Valentina Tomasi

051 4150622 - 347 5306902

vtomasi@iscomer.it

N.B.

Un corso importante per capire come si sta muovendo il mercato e come la farmacia può diventare più attrattiva sul prezzo per specifici target di clientela.

Corso

Residenziale non ECM

Durata

4 ore

Orario

14.30 - 18.30

Data e luogo di svolgimento

Martedì 15 novembre 2016

Milano

Sede da definire

Mercoledì 16 novembre 2016

Sede UNICO - Rivoli - TO

Quota di partecipazione

€ 70 + iva 22% se iscrizione entro il 20 ottobre 2016

€ 120 + iva 22% dopo il 20 ottobre 2016

Modalità iscrizione

www.iscomerformazione.it/farmacisti

Info

Segreteria: Claudia Zancanaro

051 4150629

czancanaro@iscomer.it

Responsabile: Valentina Tomasi

051 4150622 - 347 5306902

vtomasi@iscomer.it

4.2

LA DERMOCOSMESI SPECIALIZZATA.

Il consiglio personalizzato al cliente su prodotti e servizi con inedite formulazioni galeniche sistemiche

Obiettivi

Imparare la metodologia per un consiglio sinergico e personalizzato nel trattamento dermocosmetico di inestetismi cutanei utilizzando come traccia uno schema precostituito ma personalizzabile a seconda del tipo di cliente e di farmacia. All'interno del corso si parlerà di prodotti e sostanze funzionali topiche e sistemiche, formulazioni galeniche originali sistemiche e personalizzabili, servizi erogabili con e senza cabina estetica.

Contenuti

Invecchiamento cutaneo, pelle sensibile, pelle secca, iperpigmentazioni, caduta e invecchiamento dei capelli, cellulite, dermatite seborroica.

Per ogni inestetismo:

- Il primo approccio con il cliente: quali informazioni essenziali chiedere e quali consigli elargire.
- Identificazione dei prodotti per il trattamento domiciliare (dermocosmetici e nutraceutici).
- Principali sostanze funzionali da consigliare.
- La linea della farmacia: formule originali officinali per os da effettuare in laboratorio.
- Trattamenti eseguibili in cabina estetica (ove esistente).
- Calendario controlli.
- Altri servizi sinergici.

Materiali

Per ogni inestetismo 1 formula galenica officinale sistemica inedita.

Docenti

Maria Teresa Ascioti

Farmacista, specialista in Scienza e Tecnologie Cosmetiche, Coordinatore scientifico e didattico Corso Informatore Cosmetico Qualificato (ICQ), in collaborazione con Università di Ferrara e Cosmetica Italia.

Cosimo Violante

Farmacista preparatore, Consulente scientifico Acef, Socio Fondatore e Consigliere SIFAP (Società farmacisti preparatori), Direttore GSA (Galenic Scientific Association).



Un corso che fa percepire il reparto dermocosmetico in sinergia con tutto il resto della farmacia e che scatena la fantasia di ognuno per migliorare e personalizzare il servizio al cittadino.

4.3

SPAZIO ESPOSITIVO: QUANTO VORRESTI FARLO RENDERE?

Obiettivi

- Migliorare l'esposizione in farmacia in termini di efficienza, razionalizzazione, redditività attesa.
- Imparare le logiche alla base di una corretta e soprattutto redditizia esposizione.
- Mettere in pratica i concetti appresi, costruendo fattivamente l'esposizione che massimizzerà i propri guadagni.

Contenuti

- I principi fondamentali dell'esposizione.
- Lay out e display.
- I costi di un'area di vendita.
- Come stimare i potenziali ricavi di un'area di vendita.
- La relazione vendite/esposizione.
- Cosa esporre.
- Dove esporre.
- Calcolare la redditività dell'esposizione.
- ESERCITAZIONE: costruire l'esposizione sulla base della REDDITIVITA' ATTESA.

Materiali

Slide riassuntive

Metodologie

Lezione frontale, discussioni, simulazioni

Docenti

Edoardo Maione

Fondatore di Sviluppo Impresa e consulente Senior di Farmacia, è stato direttore marketing, vendite e poi direttore commerciale in aziende multinazionali quali Unilever, Janssen-Cilag, Telefonica.

Corso

Residenziale non ECM

Durata

7 ore

Orario

10.00-13.00 14.00-18.00

Data e luogo di svolgimento

Giovedì 10 novembre 2016

c/o Sede UNICO di Modugno (Bari)

Quota di partecipazione

€ 80 + iva 22% se iscrizione entro il 20 ottobre 2016

€ 130 + iva 22% dopo il 20 ottobre 2016

Modalità iscrizione

www.iscomerformazione.it/farmacisti

Info

Segreteria: Claudia Zancanaro
051 4150629

czancanaro@iscomer.it

Responsabile: Valentina Tomasi
051 4150622 - 347 5306902
vtomasi@iscomer.it

N.B.

Un corso importante per cominciare a calcolare la redditività attesa di ogni reparto, insieme all'esposizione e alla razionalizzazione dei prodotti.

RISORSE UMANE

5

5.1

LE 14 COMPETENZE ESSENZIALI PER GUIDARE BENE LE PERSONE.

Corso pratico

Corso

Residenziale non ECM

Durata

16 ore

Orario

14.30 - 18.30

Data e luogo di svolgimento

- Giovedì 3 novembre 2016
- Giovedì 17 novembre 2016
- Martedì 22 novembre 2016
- Lunedì 5 dicembre 2016

c/o ISCOM ER via Tiarini 22
Bologna

Quota di partecipazione

€ 400 + iva 22% se iscrizione entro
il 20 ottobre 2016

€ 450 + iva 22% dopo il 20 ottobre

Modalità iscrizione

www.iscomerformazione.it/farmacisti

Info

Segreteria: Claudia Zancanaro

051 4150629

czancanaro@iscomer.it

Responsabile: Valentina Tomasi

051 4150622 - 347 5306902

vtomasi@iscomer.it

Obiettivi

- Imparare a sviluppare tutte le competenze che servono all'imprenditore a guidare le persone, motivarle, coinvolgerle.
- Sviluppare tutte le competenze che spingono i collaboratori ad assumersi responsabilità per impegnarsi al raggiungimento degli obiettivi aziendali.
- Ottenere i migliori risultati aziendali (proattività, motivazione, entusiasmo) ed un ambiente di lavoro piacevole.

Risultati

- Consapevolezza del proprio ruolo.
- Sviluppo dei collaboratori.
- Guida dei collaboratori e miglioramento della performance.

Target

Titolari di farmacia/responsabili che:

- hanno almeno 1 persona sotto di loro come collaboratore;
- vogliono migliorare i loro comportamenti manageriali;
- vogliono utilizzare la capacità di guida e controllo del lavoro in gruppo per trasformarla in strumento di motivazione.

Contenuti

Competenze 1° giornata

1. Come comunicare decisioni e ottenere il coinvolgimento del collaboratore.
2. Come sviluppare la propria motivazione e farla seguire da comportamenti.
3. La gestione delle obiezioni.

Competenze 2° giornata

4. Come sviluppare la propositività in se stesso e negli altri.
5. Come gestire un incontro operativo.
6. Come guidare un colloquio: la tecnica delle domande.
7. Come migliorare nell'ascolto.
8. Come trattare situazioni scomode, spiacevoli, imbarazzanti.

Competenze 3° giornata

9. Come delegare.
10. Come controllare il lavoro del collaboratore e rendere il controllo motivante.
11. Come dare feedback positivo.
12. Come dare Feedback negativo.

Competenze 4° giornata

13. Tecniche di negoziazione (tecnica del Problem Solving Comune).
14. Risolvere conflitti.

N.B.

Per ciascuna competenza è prevista
un'esercitazione pratica in aula.



5.1

LE 14 COMPETENZE ESSENZIALI PER GUIDARE BENE LE PERSONE.

Corso pratico



Materiali

Per ogni competenza una memocard riassuntiva.

Metodologie

Il programma consiste in una serie di sessioni della durata di mezza giornata ciascuna separate da un intervallo in cui si mette in pratica nel proprio ambito lavorativo quanto visto e sperimentato in aula. Alla fine di ogni giornata i partecipanti definiscono alcuni obiettivi di messa in pratica di nuovi comportamenti, sia individuali sia coinvolgendo i loro collaboratori. Nella prima parte della sessione seguente ciascuno espone e condivide i risultati concreti, si focalizzano gli apprendimenti e si continua progredendo.

Docenti

Giuliano Tarditi

Managing partner in Parker Brown Consulting, è Trainer ed Executive Coach accreditato PCC presso la International Coach Federation (ICF).

Svolge attività di trasformazione e sviluppo delle competenze nel campo della Leadership, nella guida e direzione delle persone e nella relazione con il cliente. E' practitioner nella tecnica dello Sviluppo del Pensiero orientato alla Soluzione. Approccio operativo e concreto derivante da anni di lavoro.

L'attività di trainer si distingue per il suo approccio operativo e concreto, risultato di un background di significative esperienze manageriali in ruoli direttivi in grandi multinazionali.

Tutoraggio

Durante gli intervalli tra le giornate verrà mantenuto il contatto docente-discente attraverso:

- * tutoraggio on-line o telefonico;
- * invio via mail di materiale e informazioni riguardanti le attività da svolgere, esercizi.

FISCO, CONTABILITA', GESTIONE

6

Corso

Residenziale non ECM

Durata

4 ore

Orario

14.30 - 18.30

Data e luogo di svolgimento

Mercoledì 23 novembre 2016

c/o Sede UNICO - Rivoli - TO

Quota di partecipazione

Incontro Gratuito

Modalità iscrizione

www.iscomerformazione.it/farmacisti

Info

Segreteria: Claudia Zancanaro

051 4150629

czancanaro@iscomer.it

Responsabile: Valentina Tomasi

051 4150622 - 347 5306902

vtomasi@iscomer.it

6.1

LE FUTURE OPPORTUNITA' PER IL FARMACISTA DL concorrenza, contabilità, gestione

Obiettivi

- Fornire informazioni circa le opportunità civilistiche e fiscali del Decreto Concorrenza.
- Fornire strumenti di analisi per:
 - evitare errori nella tenuta contabile;
 - ridurre gli adempimenti contabili e amministrativi;
 - ottimizzare il carico fiscale.

Contenuti

- Non solo catene! Le opportunità civilistiche e fiscali del Decreto Concorrenza:
 - sistemazioni familiari;
 - apporto di capitale esterno;
 - nuove tipologie di Società;
 - il tramonto dell'Associazione in partecipazione.
- Gestire la contabilità in modo semplificato ed innovativo:
 - semplificazioni e riduzioni degli adempimenti;
 - l'obiettivo "carta zero";
 - 2017 Anno Zero: la trasmissione telematica dei corrispettivi e la fatturazione elettronica tra privati.

Materiali

Slide presentate

Metodologie

Il corso sarà caratterizzato da spiegazioni e dimostrazioni con modello simulatore

Docenti

Stefano De Carli

Dottore commercialista e revisore legale, consulente di farmacie, autore di numerose pubblicazioni per il settore farmacia su argomenti di tipo gestionale e amministrativo.

Federico Poletti

Dottore Commercialista e revisore legale, consulente di farmacie, esperto in software dedicati alla gestione contabile ed amministrativa della farmacia.

6.2

QUANTO E' COMPETITIVA LA MIA FARMACIA?

Come gestire in autonomia un diagnostico in grado di valutare le performance gestionali, economiche e finanziarie della propria farmacia

Obiettivi

Verificare la capacità della propria farmacia di essere e rimanere sul mercato mediante la individuazione di parametri commerciali e gestionali di efficacia/efficienza.

Contenuti

- Individuazione dei parametri chiave per la competitività.
- Il check up in 13 mosse/parametri imprescindibili per capire "dove andare".
- L'utilizzo dei dati del conto economico.
- L'utilizzo dei dati del gestionale.
- Il vantaggio di leggere i risultati in tendenza (almeno 3 anni).
- Come leggere i dati.
- Come migliorare la competitività mediante il check up.
- Individuare le aree di miglioramento e le relative azioni.

Materiali

Slide riassuntive

Docenti

Edoardo Maione

Fondatore di Sviluppo Impresa e Consulente Senior di Farmacia, è stato direttore marketing vendite e poi direttore commerciale in aziende multinazionali quali Unilever, Janssen-Cilag, Telefonica.

Corso

Residenziale non ECM

Durata

7 ore

Orario

10.00-13.00 14.00-18.00

Data e luogo di svolgimento

Martedì 15 novembre 2016

c/o Federfarma - Modena

Quota di partecipazione

€ 80 + iva 22% se iscrizione entro il 20 ottobre 2016

€ 130 + iva 22% dopo il 22 ottobre

Modalità iscrizione

www.iscomerformazione.it/farmacisti

Info

Segreteria: Claudia Zancanaro

051 4150629

czancanaro@iscomer.it

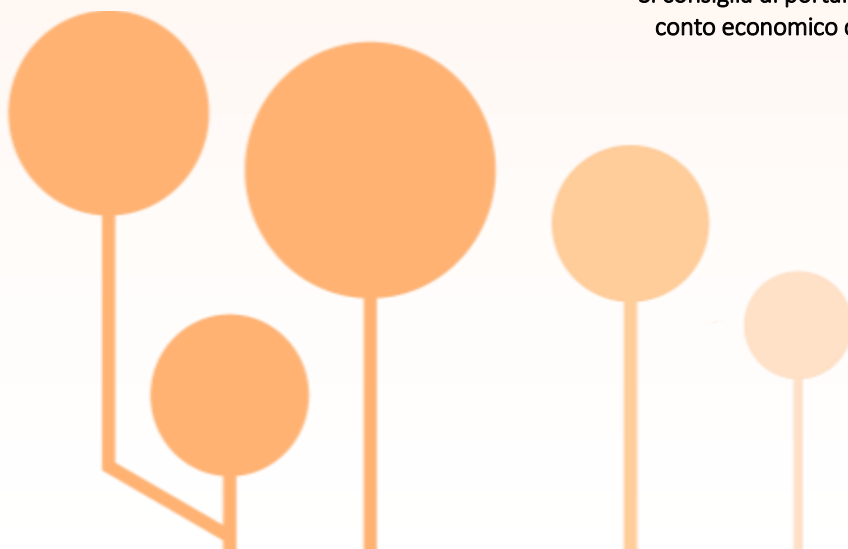
Responsabile: Valentina Tomasi

051 4150622 - 347 5306902

vtomasi@iscomer.it

N.B.

Si consiglia di portare con sé il proprio conto economico dell'ultimo anno.



PERCORSO GIOVANI TALENTI

7

7.1

LA DIGITALIZZAZIONE DELLA FARMACIA.

Operatività e suggerimenti per far funzionare bene i principali mezzi di comunicazione con il cliente e produrre reddito.

Obiettivi

- Utilizzare in autonomia i principali canali digitali: sito web – pagina Facebook – e-mail marketing.
- Conoscere i “trucchi” di ogni canale digitale per ottimizzare tempi e risultati.
- Utilizzare gli sms per integrare la comunicazione del canale mobile.
- Definire la strategia per una efficace comunicazione online che porti a risultati concreti.
- Imparare ad usare gli strumenti per attivare campagne pubblicitarie su Google e su Facebook.
- Interpretare le statistiche e misurare i risultati.

Materiali

Book riassuntivo inviato via mail lezione per lezione.

Docenti

Anna Testa

Consulente di marketing strategico, in particolare digital marketing dedicato alle piccole/medie imprese.

Contenuti

Introduzione

Come si sta muovendo il cliente nell'utilizzo del digitale e quali servizi di base desidera da un punto vendita.

Road Map sugli strumenti di base.

Comprensione e utilizzo corretto dei 3 strumenti base di web-marketing con dimostrazioni in diretta.

FACEBOOK

La comunicazione che supporta la specializzazione.

La politica di Facebook si sta rivolgendo sempre più alle aziende: oltre a capire come creare e gestire professionalmente la pagina Facebook della propria attività, vedremo “sul campo” come utilizzare gli strumenti di comunicazione e pubblicità che ci vengono messi a disposizione dal social network.

- Perché FACEBOOK - Comunicare e trovare clienti: un corretto approccio per obiettivi.
- La tua pagina aziendale: la corretta impostazione.
- Creazione di testi-immagini-video:
 - cosa scrivere e come scriverlo;
 - la scelta e la condivisione di contenuti altrui;
 - i video: come realizzarli facilmente e come caricarli in pochi secondi;
 - le ultime novità di Facebook.

Corso

Residenziale non ECM

Durata

15 ore

Data, Orario e Luogo

Lunedì 24 ottobre 2016

9.30-13.00 14.00-17.30

Lunedì 7 novembre 2016

14.30 - 18.30

Lunedì 14 novembre 2016

14.30 - 18.30

c/o Iscom ER - Via Tiarini, 22
Bologna

Quota di partecipazione

€ 140 + iva 22% se iscrizione entro il 20 ottobre

€ 190 + iva 22% dopo il 20 ottobre

Modalità iscrizione

www.iscomerformazione.it/farmacisti

Info

Segreteria: Claudia Zancanaro

051-4150629

czancanaro@iscomer.it

Responsabile: Valentina Tomasi

051 4150622 - 347 5306902

vtomasi@iscomer.it



7.1

LA DIGITALIZZAZIONE DELLA FARMACIA.

- Promozione: come utilizzare Facebook ADS:
 - targhetizzare gli annunci: come scegliere il pubblico perfetto;
 - I quattro parametri fondamentali: località, demografia, comportamenti, interessi;
 - report inserzioni: i dati principali relativi alle prestazioni ottenute.
- Le statistiche: lettura ed interpretazioni di Insights Facebook:
 - leggere i dati principali;
 - utilizzare le informazioni statistiche per migliorare contenuti e comunicazione.

E-MAIL MARKETING

Il Direct Email Marketing è ancora uno strumento estremamente efficace per comunicare direttamente e per stimolare azioni che spesso portano vendite. Vedremo tutti gli ingredienti sia tecnologici – per l'invio ed il tracciamento delle mail - che comunicativi e di copywriting che permettano di utilizzare in autonomia questo strumento.

- Email: uno strumento efficace, facile, economico e misurabile.
- Come realizzare email efficaci: i 5 trucchi fondamentali.
- Come scegliere la piattaforma ideale: limite di invii e performance.
- I report di invio: i dati fondamentali.

SMS MARKETING

Introduzione ad un uso professionale della comunicazione via sms, che può essere usata da sola o in sinergia all'e-mail marketing. Piano operativo per inviare messaggi promozionali performanti.

- L'utilizzo degli sms come mezzo di comunicazione: quando e perché sceglierlo.
- Come realizzare messaggi efficaci.
- Piattaforme e servizi professionali.

SITO WEB

Introduzione alla gestione di un sito WordPress

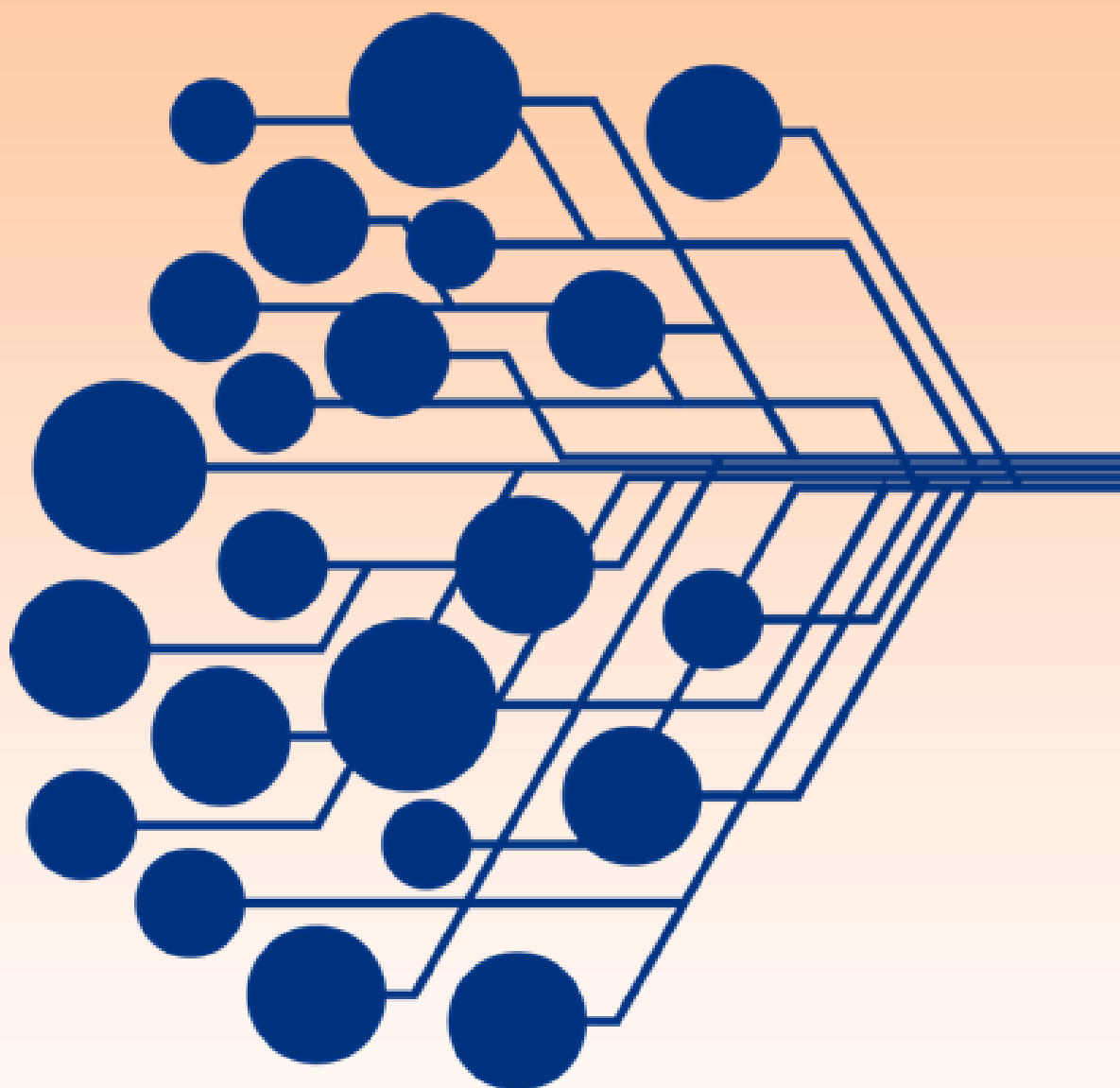
Word Press è un CMS (Content Management System) gratuito che permette di gestire il proprio sito web in maniera molto semplice, senza dover conoscere nulla su linguaggi di programmazione.

Introdurremo le funzionalità principali di Word Press, le differenze tra Articoli e Pagine, l'uso di immagini ed il caricamento nella Media gallery.

- Perché scegliere WP.
- L'importanza dei contenuti.
- Come aggiornare il sito in maniera semplice: gli articoli.
- Aggiornamenti delle Pagine: le nozioni di base.
- Promozione del sito:
 - SEO: procurare traffico dai motori di ricerca;
 - ADWords: la pubblicità su Google.
- Statistiche:
 - Nozioni di base per la lettura di Analytics .

N.B.

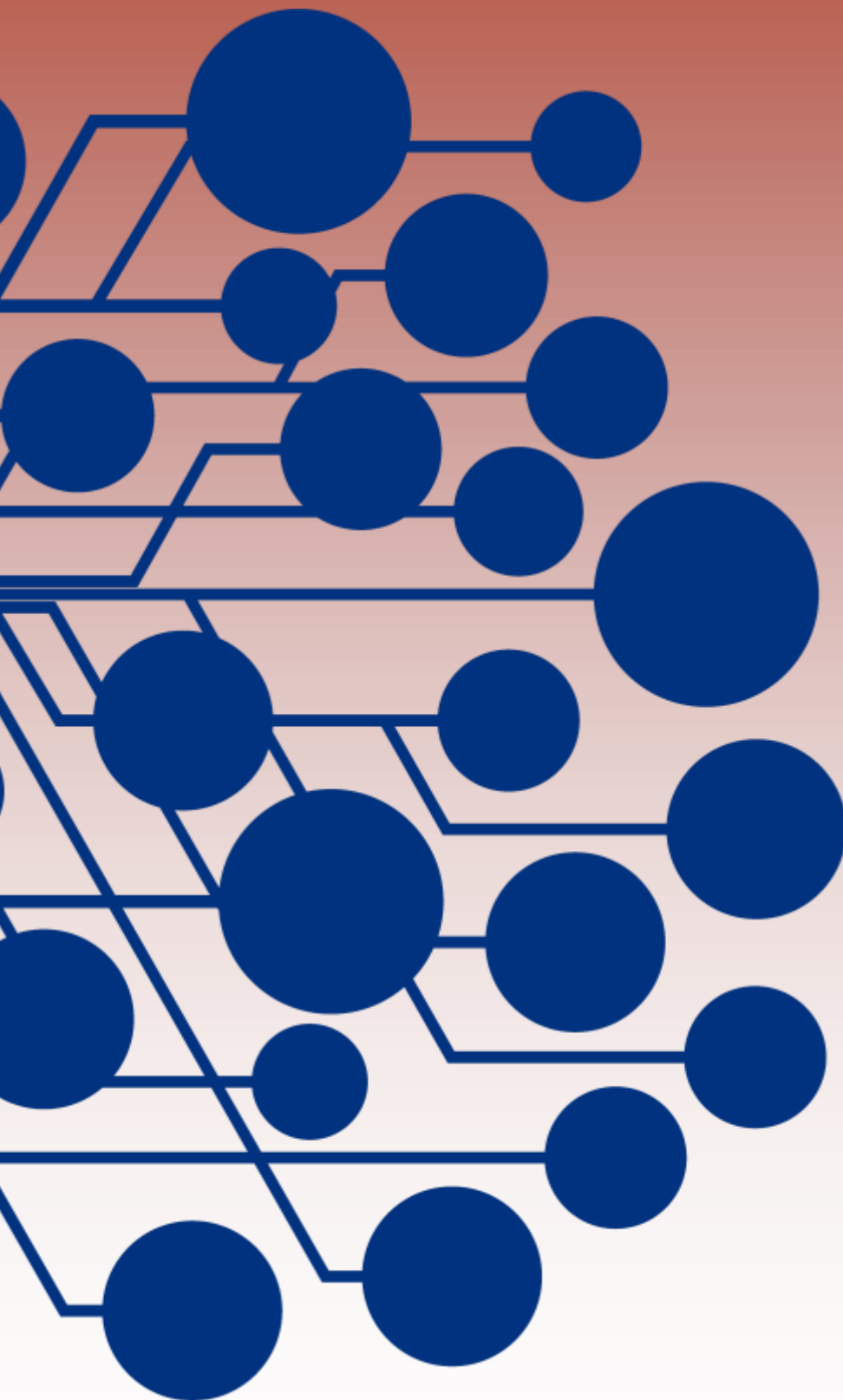
Un corso importante per saper operare da subito via web con il cliente, in completa autonomia, attraverso i principali mezzi di comunicazione.



Schema riassuntivo corsi



AREA	CORSO	DATE	ORARIO	LUOGO
1. SPECIALIZZAZIONE <i>Pag. 4</i>	1.1 Patologie croniche: il programma di supporto del farmacista al paziente in prevenzione e cura. BPCO e Asma	Mercoledì 30/11/2016	14.30/18.30	Bologna Iscom ER
	1.2 Urgenze! Come muoversi? Utilizzare al meglio tutti i rimedi a disposizione, farmaci automedicazione/fito/omeopatia con rapidi schemi di consiglio	Giovedì 27/10/2016 Giovedì 10/11/2016 Giovedì 24/11/2016	14.30/18.30 14.30/18.30 14.30/18.30	Bologna Iscom ER
2. SERVIZI <i>Pag. 7</i>	2.1 Cominciamo a parlare di....Servizi ad alta redditività, professionalità e interazione con il medico. Le terapie fisiche elettromedicali.	Lunedì 21/11/2016 Mercoledì 30/11/2016	14.30/18.30 14.30/18.30	Bologna UNICO Calderara <hr/> Torino Sede da definire
3. SVILUPPO ATTIVITA' Il laboratorio galenico, attività professionale e redditizia <i>Pag. 9</i>	3.1 Norme di buona preparazione dei medicinali in farmacia con esercitazioni pratiche. Una giornata di ripasso della galenica, tra legislazione e allestimento delle principali forme farmaceutiche.	Sabato 29/10/2016 Sabato 26/11/2016	9.00-13.00/14.00-18.00 9.00-13.00/14.00-18.00	Canosa di Puglia BT Farmalabor Campus <hr/> Assago MI Farmalabor Campus
	3.2 Integratori alimentari: allestimento di preparazioni. Trasformare il laboratorio da servizio puro a servizio redditivo.	Sabato 29/10/2016 Sabato 19/11/2016	9.00-13.00/14.00-18.00 9.00-13.00/14.00-18.00	Assago MI Farmalabor Campus <hr/> Canosa di Puglia BT Farmalabor Campus
4. VENDITA <i>Pag. 12</i>	4.1 Prezzi attrattivi e fedeltà del cliente: cosa suggerisce il mercato. Come costruirli, per quali categorie, con quali visibilità.	Lunedì 28/11/2016	14.30/18.30	Bologna UNICO Calderara
	4.2 La dermocosmesi specializzata. Il consiglio personalizzato al cliente su prodotti e servizi con inedite formulazioni galeniche sistemiche.	Martedì 15/11/2016 Mercoledì 16/11/2016	14.30/18.30 14.30/18.30	Milano Sede da definire <hr/> Torino UNICO Rivoli
	4.3 Spazio espositivo: quanto vorresti farlo rendere?	Giovedì 10/11/2016	10.00-13.00/14.00-18.00	Bari UNICO Modugno
5. RISORSE UMANE <i>Pag. 16</i>	5.1 Le 14 competenze essenziali per guidare bene le persone. Corso pratico.	Giovedì 03/11/2016 Giovedì 17/11/2016 Martedì 22/11/2016 Lunedì 05/12/2016	14.30/18.30 14.30/18.30 14.30/18.30 14.30/18.30	Bologna Iscom ER
6. FISCO, CONTABILITÀ, GESTIONE <i>Pag. 19</i>	6.1 Le future opportunità per il farmacista. DL concorrenza, contabilità, gestione.	Mercoledì 23/11/2016	14.30/18.30	Torino UNICO Rivoli
	6.2 Quanto è competitiva la mia farmacia? Come gestire in autonomia un diagnostico in grado di valutare le performance gestionali, economiche e finanziarie della propria farmacia.	Martedì 15/11/2016	10.00-13.00/14.00-18.00	Modena Federfarma
7. PERCORSO GIOVANI TALENTI <i>Pag. 22</i>	7.1 La digitalizzazione della farmacia. Operatività e suggerimenti per far funzionare bene i principali mezzi di comunicazione con il cliente e produrre reddito.	Lunedì 24/10/2016 Lunedì 07/11/2016 Lunedì 14/11/2016	9.30-13.00/14.00-17.30 14.30 - 18.30 14.30 - 18.30	Bologna Iscom ER



ISCOM E.R.

ISTITUTO PER LO SVILUPPO DEL COMMERCIO
E DEL TURISMO DELL'EMILIA ROMAGNA



UNICO

La farmacia dei farmacisti

ISCOM E.R.

via Tiarini, 22

40129 Bologna

t. +39 051 41 50 611

f. +39 051 41 50 610

info@iscomer.it

www.iscomer.it

Responsabile

Formazione in Sanità

Dott.ssa Valentina Tomasi

t. +39 051 41 50 622

c. +39 347 53 06 902

vtomasi@iscomer.it