

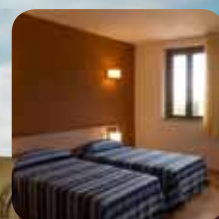
IL FARMACISTA MANAGER SI FORMA IN SIAF. E TU?

In collaborazione con:



**Scuola Superiore
Sant'Anna**

di Studi Universitari e di Perfezionamento



Corso di Alta Formazione in MANAGEMENT DELLA FARMACIA: come teoria e pratica diventano esperienza

VI edizione 2009

- I MODULO: 27-28 aprile 2009
- II MODULO: 29-30 aprile 2009
- III MODULO: 11-12 maggio 2009
- IV MODULO: 13-14 maggio 2009

VII EDIZIONE 2009

- I MODULO: 5-6 ottobre 2009
- II MODULO: 7-8 ottobre 2009
- III MODULO: 26-27 ottobre 2009
- IV MODULO: 28-29 ottobre 2009

I commenti di alcuni partecipanti alle precedenti edizioni:

"Ben organizzato, stimolante, proiettato nel futuro del sistema farmacia" (dott. Antonio Nicastro)

"Formazione ed informazione per crescere insieme: la luce oltre la siepe" (dott. Lorenzo Marini)

"Una utile officina per progetti futuri" (dott. Marco Sorbello)

"Il programma svolto a Volterra dalla SIAF è un ottimo corso da cui si possono estrapolare i mezzi necessari per la gestione e lo sviluppo della farmacia in questo particolare momento di situazione politico-economica per la nostra categoria. Inoltre alla fine del corso si lasciano degli amici" (dott. Carlo Giacobbe)

Il Management della Farmacia è un programma che mira a formare il farmacista in una prospettiva manageriale, attraverso un percorso capace di fornire le competenze necessarie a gestire la farmacia nel nuovo scenario evolutivo del settore. È possibile frequentare uno o più moduli, anche di edizioni diverse.

La Scuola Internazionale di Alta Formazione offre a professionisti e aziende la possibilità di vivere una *learning experience* esclusiva: la partecipazione attiva e la sperimentazione pratica, lo scambio di esperienze, gli approcci ludici e performativi, il vivere non solo contesti d'aula ma anche outdoor, l'applicarsi a materiali di studio ricchi ed eterogenei con docenti universitari e consulenti esperti, in una realtà unica per struttura, localizzazione, filosofia ed opportunità.

www.siafvolterra.eu



**THE
LEARNING
VILLAGE
IN TUSCANY**



Corso di Alta Formazione in MANAGEMENT DELLA FARMACIA

PROGRAMMA DEL CORSO:

I Modulo, **L'ECONOMIA E LA POLITICA DEL FARMACO**

Lunedì	Ore 09,00 – 11,00	Elementi di economia sanitaria I parte
	Ore 11,15 – 13,00	Elementi di economia sanitaria II parte
	Ore 14,00 – 16,00	Dinamica della spesa sanitaria e della spesa farmaceutica
	Ore 16,15 – 18,00	Tecniche di valutazione economica in sanità
Martedì	Ore 09,00 – 11,00	Evoluzione dello scenario per interventi di liberalizzazione I parte
	Ore 11,15 – 13,00	Evoluzione dello scenario per interventi di liberalizzazione II parte
	Ore 14,00 – 16,00	Farmacoeconomia: strumenti teorici e casi pratici I parte
	Ore 16,15 – 18,00	Farmacoeconomia: strumenti teorici e casi pratici II parte

II Modulo, **LA GESTIONE ECONOMICO FINANZIARIA DELLA FARMACIA**

Mercoledì	Ore 09,00 – 11,00	Elementi di economia aziendale
	Ore 11,15 – 13,00	Norme civilistiche e societarie
	Ore 14,00 – 16,00	Il fabbisogno finanziario e il rapporto con il SSN
	Ore 16,15 – 18,00	Analisi della gestione caratteristica
Giovedì	Ore 09,00 – 11,00	Patrimonio e scorte I parte
	Ore 11,15 – 13,00	Patrimonio e scorte II parte
	Ore 14,00 – 16,00	I risultati di bilancio e gli indici di redditività I parte
	Ore 16,15 – 18,00	I risultati di bilancio e gli indici di redditività II parte

III Modulo, **LA GESTIONE DEI SERVIZI E LA FEDELIZZAZIONE DEI CLIENTI**

Lunedì	Ore 09,00 – 11,00	Il “consumatore” di prodotti e servizi farmaceutici
	Ore 11,15 – 13,00	Check up della farmacia, strumenti operativi
	Ore 14,00 – 16,00	Redazione di un piano marketing: conoscenza del bacino di utenza, category management, visual display
	Ore 16,15 – 18,00	I riflessi a bilancio delle politiche di sconto: un collegamento tra marketing (front) e amministrazione (back office)
Martedì	Ore 09,00 – 11,00	La relazione industria-farmacia. Casi di consumer marketing e di trade marketing
	Ore 11,15 – 13,00	Strumenti innovativi di marketing in farmacia: verso la farmacia dei servizi
	Ore 14,00 – 16,00	Il canale distributivo farmaceutico e le sue dinamiche
	Ore 16,15 – 18,00	Il pricing

IV Modulo, **L'ORGANIZZAZIONE DELLA FARMACIA E LA GESTIONE DEL PERSONALE**

Mercoledì	Ore 09,00 – 11,00	L'organizzazione della farmacia e gli aspetti amministrativi
	Ore 11,15 – 13,00	Strumenti di misurazione del clima interno alla farmacia
	Ore 14,00 – 16,00	Il farmacista come manager
	Ore 16,15 – 18,00	La comunicazione interpersonale
Giovedì	Ore 09,00 – 11,00	La motivazione dei dipendenti
	Ore 11,20 – 13,00	La leadership nelle relazioni professionali
	Ore 14,00 – 15,30	Il coaching e la delega
	Ore 15,30 – 16,30	Lavorare in team
	Ore 16,45 – 17,30	Test di apprendimento
Ore 17,30 – 18,00	Valutazione complessiva e feedback sul Corso	

Coffee break a metà mattina e pomeriggio; le prime colazioni, i pranzi e alcune cene sono previste presso il ristorante interno del campus SIAF; le restanti cene sono previste presso ristoranti e trattorie tipiche di Volterra; sono incluse attività di intrattenimento e l'uso completo e gratuito delle attrezzature ricreative e sportive del campus SIAF.

FACULTY:

- prof. **Giuseppe Turchetti**, docente di Economia e Gestione delle imprese, Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa
- prof. **Lino Cinquini**, ordinario di Economia Aziendale, Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa
- prof. **Daniele Dalli**, ordinario di Marketing, Università di Pisa
- dott. **Leopoldo Trieste**, ricercatore, Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa
- dott. **Franco Luigi Falorni**, dottore commercialista, docente del corso “Gestione e organizzazione dell'azienda farmacia” alla Facoltà di Farmacia dell'Università di Pisa
- dott. **Andrea Pezzoli**, dirigente dell'Autorità garante della concorrenza e mercato
- dott. **Renato Sicca**, dirigente dell'Autorità garante della concorrenza e mercato)
- dott. **Marco Mariani**, direttore marketing Co.Fa.Pi. cooperativa farmacisti pisani
- dr.ssa **Luisella Guerrini**, direttore amministrativo Co.Fa.Pi. cooperativa farmacisti pisani
- dott. **Roberto Giampietri**, presidente di “Skills in farmacia”
- dott. **Ubaldo De Grandi**, presidente di AIMF (Associazione Italiana Marketing Farmaceutico)
- dott. **Giulio Cesare Pacenti**, consulente di Pharma Consulting Group
- dott. **Ferruccio Fiordispini**, direttore generale della SIAF, Scuola Internazionale di Alta Formazione