



Diventa **Farmacista Imprenditore**

Il corso ha l'obiettivo di formare alla gestione della propria Azienda Farmacisti Titolari, direttori, responsabili e manager di Farmacia, nella consapevolezza che nel mercato di oggi il successo è determinato dalle capacità imprenditoriali manageriali, dalla professionalità e dalla qualità dei servizi offerti.

ReStarting è un percorso con 4 moduli da 2 giorni full immersion che forma il Farmacista all'Azione, consentendogli di posizionare la propria Farmacia come un Azienda di qualità altamente performante.

I partecipanti entreranno a far parte di un "CLUB ESCLUSIVO" che ha come fine quello di condividere esperienze e visioni diverse. Questa Community permetterà di relazionarsi attraverso un portale con tutti i partecipanti ed i docenti.



DESTINATARI

ReStarting, sinonimo di ripresa e ripartenza, è rivolto a chi ha voglia di accelerare per essere più competitivo in un contesto in continua evoluzione. Il nostro invito è rivolto a chi è interessato ad acquisire le competenze fondamentali per governare il cambiamento e gestire una Farmacia di successo: Titolari, Direttori, Manager .



PROGRAMMA

MODULO 1 - 25/26 Marzo

Posizionamento e rimodulazione del punto vendita

Posizionamento
Creare un'Identità Vincente
Nuovi concetti di RETAIL che entrano in Farmacia
Organizzazione degli spazi
Cosa e come comunicare
Comunicazione Tecnologica in Farmacia
Case History (posizionamento fuori dal comune)
Visual Merchandising
Come realizzare una gamma adeguata
Esperienza d'acquisto

MODULO 2 - 27/28 Maggio

Organizzazione e Gestione del Team

Leadership base
Da capo a Motivatore
Lavorare per essere migliori
Comunicare e condividere
Gli obiettivi in Farmacia
Creare un Organigramma
Mansionari e Regolamenti
Creare un piano formativo
Delega e controllo
Case History (da collaboratrice a Leader)

MODULO 3 - 24/25 Giugno

Finanza e controllo di gestione

Indici finanziari e riclassificazione del bilancio
Business Plan
Budgeting
Controllo di gestione
La marginalità
Gestione ed ottimizzazione del magazzino
Vendita Online
Case History (crescere con un progetto integrato)
Investire in farmacia
Opportunità ed interventi fiscali

MODULO 4 - 22/23 Luglio

Nuove modalità per guidare il cliente

Il cliente è il nuovo "capitale"
Non si vendono prodotti, si gestiscono esigenze
Case History (focus sul cliente)
La farmacia dei Servizi
Come rendere fruttuosi i servizi
Il cliente in un mondo diverso
I settori che crescono quando cambiano
Le nuove esigenze del cliente
A cosa serve un'Area dedicata e come valorizzarla
Valore o prezzo
Un partner e non un fornitore
L'utilità di appartenere ad un CLUB esclusivo



CHECK-UP

Il corso sarà preceduto da un checkup delle Farmacie partecipanti realizzato a cura dell'organizzazione.

Il check-up in particolare prevede:

- La somministrazione e l'analisi di un questionario sottoposto ai partecipanti;
- Reportage fotografico/video
- Relazione a tema libero sulla propria Farmacia redatta da ciascun titolare;
- Check-up remoto, prima dell'inizio del corso, da parte dei relatori per analisi del punto vendita e delle modalità di gestione.

Il check-up consentirà di mettere a fuoco criticità e potenzialità delle Farmacie partecipanti.

AULE VIRTUALI - ESERCITAZIONI - CASE HISTORY

Durante i primi 3 seminari sarà assegnata un'esercitazione da effettuare in Farmacia. Di seguito in aula virtuale i gruppi da 10/15 partecipanti con un relatore discuteranno ed analizzeranno le attività svolte.

Riteniamo questo esercizio molto utile a stimolare l'Azione in Farmacia, che spesso manca durante altri corsi.

Ad ogni modulo parteciperanno dei farmacisti virtuosi che racconteranno e condivideranno la loro esperienza.



CRITERI ORGANIZZATIVI

La partecipazione al corso è a numero chiuso e riservata a non più di 30 partecipanti con un minimo di 20. Il prezzo di listino del corso è di euro 3.410 euro.

Per iscriversi compilare il form su www.restarting.com