

re starting
reformation system

RESTARTING ROMA 2022

DIVENTA FARMACISTA IMPRENDITORE

In collaborazione con:



www.re-starting.com



Restarting

La Farmacia vive un notevole cambiamento, specialmente riguardo digitalizzazione e innovazione.

Il Farmacista Titolare per governare al meglio l'Azienda è chiamato ad affinare le competenze manageriali da Imprenditore, in modo da poter conoscere accuratamente alcuni processi (da gestire in prima persona o delegare) indispensabili per predisporre un processo di sviluppo aziendale.

La formazione manageriale di alto livello è l'investimento migliore che un Farmacista oggi possa intraprendere.

La sinergia tra Sediva Studio Associato Bacigalupo-Lucidi e Pharmaway ha permesso la creazione di un percorso formativo di grande utilità per i partecipanti, che potranno condividere punti di vista differenti per affrontare al meglio le tematiche presentate.

Roma 2022

Argomenti trattati:

- Evoluzione del mercato e la concorrenza
- Leadership ed organizzazione del team
- Motivazione ed incentivazione della squadra
- Analisi finanziaria e riclassificazione del bilancio
- Controllo di gestione per l'incremento della marginalità
- Budgeting e pianificazione
- Ottimizzazione del magazzino
- Analisi del proprio bacino d'utenza
- Nuovi concetti di retail per la Farmacia
- Digitalizzazione
- Comunicazione e multicanalità
- Nuove modalità per la gestione del cliente
- Strategie per l'incremento della produttività
- Analisi delle esigenze e protocolli di BRING COUNSELING
- Creazione del piano marketing Farmacia
- Fidelizzazione, profilazione e gestione del cliente

Restarting si rivolge a chi riconosce l'esigenza di essere competitivo in un contesto in rapida trasformazione e sempre più concorrenziale; a chi ha voglia di acquisire le competenze fondamentali per governare il cambiamento e gestire una Farmacia di successo.

Il percorso formativo proposto analizza i quattro pilastri di una buona gestione, fondamentali per garantire alla Farmacia solidità aziendale e crescita del business:

- Organizzare la squadra ed il tempo
- Controllo di gestione
- Retail Farmacia: un nuovo mondo
- La gestione profittevole del cliente

I partecipanti apprenderanno le strategie per sviluppare le grandi potenzialità che questo tipo di attività riserva a chi è attento all'evoluzione del mercato.



Check-up Farmacie partecipanti

Il corso sarà preceduto da un check-up 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
- Questionario, relazione, check-up consentiranno di mettere a fuoco criticità e potenzialità delle Farmacie partecipanti.

Bonus

All'interno del percorso sono previsti due bonus molto importanti.

1. **Riclassificazione del proprio bilancio** (redatta dallo Studio Sediva Associato Bacigalupo-Lucidi). Prima della sessione relativa al controllo di gestione, ogni Farmacia avrà l'opportunità di inviare il proprio bilancio, per riclassificarlo. Questo servizio permetterà di visionare attraverso una dashboard gli indici di performances economico-finanziari della propria Azienda.
2. **Analisi dei dati per bacino d'utenza.** Un report stilato da New Line Ricerche di Mercato che permetterà alla Farmacia di comprendere le proprie performances rispetto a Farmacie con caratteristiche simili. Il report ricevuto la prima volta sarà comparato con i due che seguiranno a distanza di 6 e 12 mesi (anch'essi compresi nel bonus).

Case History

In ogni sessione avremo il racconto di una Case History vincente selezionata tra i partecipanti. Il Farmacista narratore descriverà come abbia creato una best practice che sarà condivisa con la platea.

Esercitazioni

Tra le quattro sessioni del corso verranno assegnate delle esercitazioni per applicare le nozioni affrontate durante i seminari. Le esercitazioni saranno monitorate e discusse online con i partecipanti.

Aule virtuali

Questa attività è indispensabile per avere un riscontro veloce sulle pratiche svolte in Farmacia e permetterà di seguire lo svolgersi del percorso in modo costante.

Convivialità

La sera del primo giorno tutti a cena insieme! Questo momento di convivialità è molto importante per attivare il confronto, che permette di approfondire la conoscenza e talvolta anche di creare nuove piacevoli amicizie.



I Relatori

- **Davide Cavaliere**
Founder & General Manager
Cavaliere Retail
- **Marco Cadau**
Project Manager
Ekofarma
- **Lorenzo Lani**
Amministratore Delegato
Ekofarma
- **Stefano Lucidi**
Avvocato partner
Sediva Studio Associato
Bacigalupo - Lucidi
- **Emanuele Mormino**
Coach & CEO
Pharmaway
- **Viki Nellas**
R&D Lead
New Line Ricerche di Mercato
- **Michela Pallonari**
Commercialista, Mental Coach &
Pharmaceutical Marketing
Sediva Studio Associato
Bacigalupo - Lucidi
- **Roberto Santori**
Commercialista & Revisore dei conti
Sediva Studio Associato
Bacigalupo - Lucidi
- **Alessandro Santoro**
Direttore & Giornalista
Pharmacyscanner

I MODULO

Organizzare la squadra e il tempo

1. Scenari di mercato
2. L'evoluzione della Farmacia
3. Uno spazio dinamico
4. Partire dal perché
5. Chi è un leader e come si comporta
6. Come un imprenditore gestisce il suo tempo
7. Creare un'azienda modello
8. Organigramma, mansionari e regolamenti
9. Come responsabilizzare la squadra
10. Delega e controllo
11. Lavorare per obiettivi, come formularli
12. Monitorare i risultati
13. Incentivazione
14. Gestire la selezione del personale
15. Strutturare una formazione efficace per il team

II MODULO

Controllo di gestione

1. Cos'è un bilancio
2. Indici finanziari e riclassificazione del bilancio
3. Controllo di gestione
4. La marginalità
5. Business plan
6. Budgeting
7. Flussi di cassa
8. Dati ed orientamenti di mercato
9. Chiavi di lettura di un report
10. KPI pochi ma buoni
11. Mappatura ed ottimizzazione del magazzino
12. E-commerce
13. Investire in Farmacia
14. Opportunità ed interventi fiscali





III MODULO

Retail farmacia: un nuovo mondo

1. Identità vincente
2. In mondo del retail: tendenze e contaminazioni
3. Customer journey
4. Organizzare gli spazi
5. Strumenti espositivi analogici e digitali
6. Customer experience ed aree dedicate
7. Category management
8. Le promozioni in Farmacia
9. Cabine e spazi polivalenti
10. Cosa e come comunicare
11. Digitalizzazione
12. Multicanalità
13. L'importanza di essere online

IV MODULO

La gestione profittevole del cliente

1. La visione del consumatore
2. Cosa è un'esigenza e come si gestisce
3. Smetti di vendere ed inizia ad aiutare
4. BRING COUNSELING: la tecnica vincente
5. Su quali settori investire e come svilupparli
6. La differenza tra creare valore e la leva prezzo
7. La Farmacia dei servizi
8. Un partner e non un fornitore
9. Il piano marketing delle Farmacia
10. Nuove modalità di fidelizzazione
11. Strategie a go-go
12. II CLUB ESCLUSIVO RESTARTING

Modalità di iscrizione

La partecipazione al corso è a numero chiuso e riservata a 25/30 Farmacie.

L'investimento è di 3.880 € - Eventuali secondi iscritti della stessa Farmacia potranno partecipare ad 2.880 €

L'iscrizione si completa attraverso il form sul portale www.re-starting.com e relativo versamento d'acconto, che verrà richiesto dopo la pre-iscrizione.

Date previste

Le date del corso sono:

1° modulo 29/30 Novembre 2022

2° modulo 18/19 Gennaio 2023

3° modulo 15/16 Febbraio 2023

4° modulo 22/23 Marzo 2023

