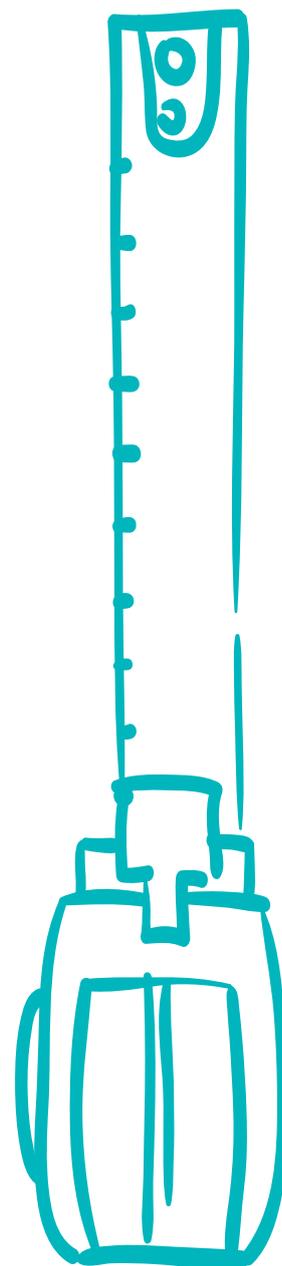
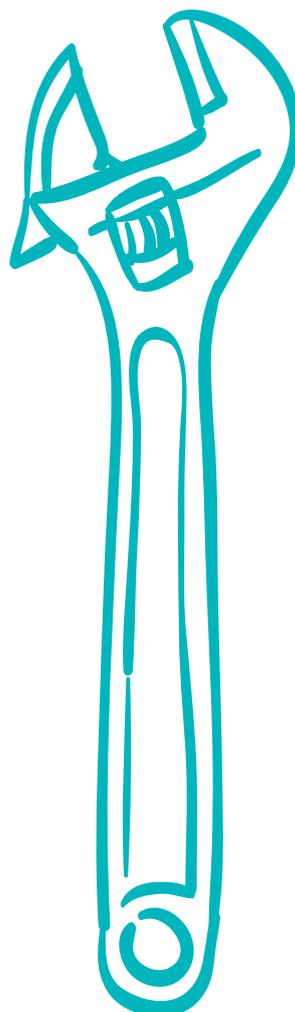
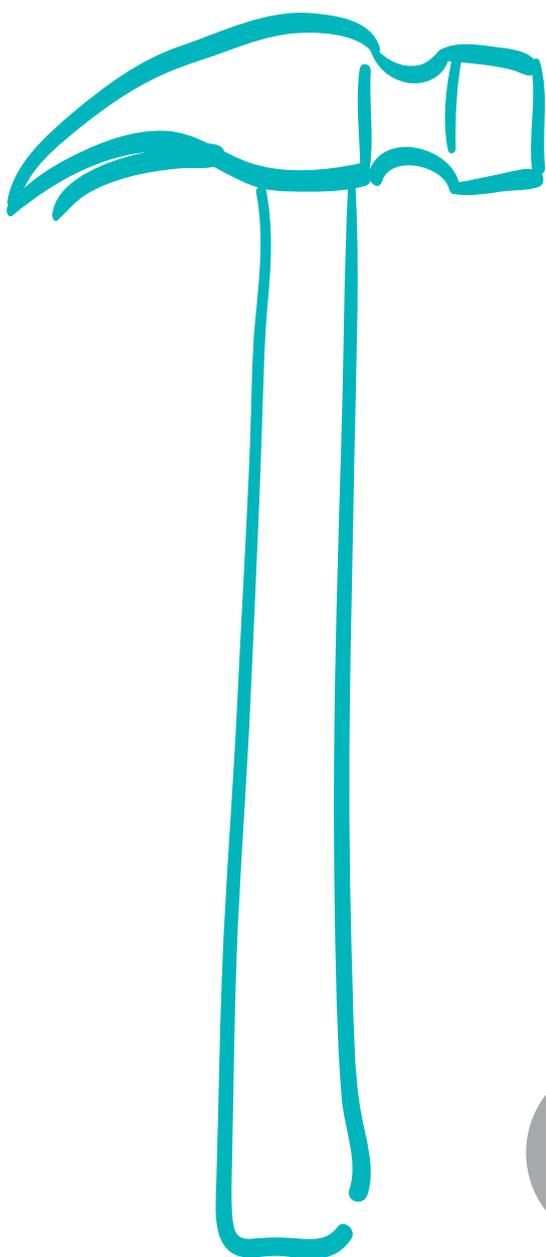


Pharma Tools

La gestione delle leve di marketing in Farmacia. Elementi teorici, implicazioni pratiche.



energy for business



PREMESSA

L'evoluzione dello scenario competitivo, in cui si trova oggi ad operare la farmacia, è stato oggetto di una serie di cambiamenti che hanno di fatto messo in discussione un paradigma che aveva resistito per decenni, imponendo di ripensare il modello di business.

La progressiva pressione sui margini, l'avvento di nuovi competitor e quindi di nuovi canali in cui orientare parte della spesa "sanitaria", nonché la progressiva riduzione del valore del fatturato a parità di pezzi venduti, minano l'economia della farmacia, rendendo necessaria l'adozione di comportamenti nuovi, in parte traslando dinamiche della grande distribuzione, in parte ripensando un modello, quello del farmacista, che non deve essere stravolto, semmai integrato dall'implementazione di nuove skills professionali ed un più ampio confronto con le discipline economiche e di marketing.

Il corso si prefigge l'obiettivo di dotare il farmacista di nuove competenze legate alla gestione del punto vendita farmacia, soffermandosi in modo particolare sulla elaborazione della strategia assortimentale, sulla gestione dello scaffale, sulle dinamiche del visual merchandising non tralasciando tuttavia gli aspetti legati alla gestione della relazione con il cliente e alle implicazioni organizzative ad essa connesse.

Particolare attenzione sarà inoltre rivolta ad illustrare quale legame sussiste tra le strategie di marketing e la redditività aziendale e come quindi, l'utilizzo di alcuni strumenti e metodologie, possa influenzare, migliorandolo, il risultato economico.



METODOLOGIA

Lezioni frontali, analisi di case histories, esperienze aziendali e business games. Gli elementi teorici vengono costantemente corroborati dal confronto con il comportamento reale tramite l'analisi di numerose esperienze di successo, anche grazie all'intervento di testimonial aziendali provenienti dal mondo dell'industria, della distribuzione del farmaco e della Gdo.



DESTINATARI DEL CORSO

Titolari di farmacia e dirigenti di gruppi di farmacie

Sede del corso

Sala conferenze Rodolfo Fioroni - c/o
Vmix srl
Strada Trasimeno Ovest, 5 - Perugia
Tel. 075.515.31.21
email: info@vmix.it

Segreteria Organizzativa

Adriana Buonomori
tel. 075.515.31.21 - mobile 349.822.33.91 - info@vmix.it

Quota di partecipazione

€ 1.800,00 + iva

Prenotazione alberghiera

Per i partecipanti al corso abbiamo stretto una convenzione con l'Hotel Giò per camera doppia ad uso singola, in camera Jazz o Wine, al prezzo di Euro 62/notte. Trattamento di mezza pensione presso il ristorante dell'albergo, sede di Alleanza Slow Food e Associazione Italiana Sommelier al prezzo di Euro 20.
www.hotelgio.it

Per prenotazioni è possibile rivolgersi alla segreteria organizzativa.

Tempi e modalità per l'iscrizione

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento da parte di Vmix s.r.l. della domanda compilata in ognuna delle sue parti e sottoscritta.

La richiesta di ammissione al corso va presentata entro e non oltre il 15 gennaio 2013.

Per un più proficuo svolgimento dell'attività didattica e una migliore comprensione degli argomenti trattati, il corso è limitato ad un numero massimo di 20 partecipanti.

Modalità di pagamento

Bonifico bancario anticipato a favore di:
Vmix s.r.l. IBAN IT 44B0200803031000101392060

* Il corso avrà luogo al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti

MERCOLEDÌ 30 GENNAIO

09:30 - 13:00 Michele Fioroni

Università degli Studi di Perugia - Ceo VMix srl
Prospettive evolutive del quadro competitivo della farmacia. Come costruire un posizionamento efficace tramite il Category Management

14:30 - 16:30 Giorgio Santambrogio

Direttore Generale Interdis
Traslare l'utilizzo delle leve di retail mix dalla Gdo alla farmacia

16:30 - 18:30 Liam Ceccarini

VMix srl
Modelli organizzativi per una più efficace gestione dell'attività di banco e del libero servizio. Verso un nuovo modello di organizzazione del lavoro.

GIOVEDÌ 31 GENNAIO

09:00 - 12:00 Edoardo Sabbadin

Università degli Studi di Parma - Cermes Bocconi
La gestione dello scaffale in farmacia, tecniche e strumenti di merchandising

12:00 - 13:00 Dario Sasso

Studiodoppio
Come progettare e gestire lo spazio di vendita per migliorare l'interazione con il cliente

14:30 - 16:30 Liam Ceccarini

VMix
Gestire la redditività dello scaffale - Software di space allocation: simulazioni pratiche di gestione dello scaffale

16:30 - 18:30 Giancarlo Paola

Amministratore delegato GMF e direttore commerciale Gruppo Unicomm (Selex)
Come gestire la redditività del punto vendita

VENERDÌ 1 FEBBRAIO

09:30 - 13:00 Roberto Segatori

Università degli Studi di Perugia
L'età dell'incertezza: il consiglio del farmacista a supporto della complessità del consumatore-paziente. Verso un nuovo modello di customer satisfaction

14:30 - 18:00 Michele Fioroni

Università degli Studi di Perugia - Ceo VMix srl
Gestire le promozioni in farmacia

18:00 Fine lavori

SCHEDA DI ISCRIZIONE

“La gestione delle leve di marketing in farmacia, elementi teorici e implicazioni pratiche, quali ripercussioni sulla redditività.”

Sala Conferenze Rodolfo Fioroni c/o Vmix Srl
Perugia 30.31 gennaio 1 febbraio 2013

Cognome _____

Nome _____

Azienda/Farmacia _____

Indirizzo _____

Città _____ Cap _____

Cap _____

P. IVA _____

tel _____

cell _____

fax _____

email _____

I dati inviati saranno trattati ai sensi della Legge 196/03.

Da inviare entro il 15.01.13 a Vmix srl - info@vmix.it - tel. 075.515.31.21 - fax 075.501.78.55

Clausole contrattuali

Il versamento della quota di iscrizione dovrà essere effettuato prima dell'inizio del corso secondo le modalità suddette. L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento da parte di Vmix s.r.l. della domanda compilata in ognuna delle sue parti e sottoscritta. In caso di rinuncia verrà rimborsata l'intera quota solo nel caso in cui la comunicazione perverrà presso Vmix s.r.l. per iscritto almeno 3 giorni prima della data di inizio del corso. In caso contrario, la quota verrà fatturata per intero, fermo restando il diritto di partecipazione gratuita ad una successiva sessione del corso. Vmix s.r.l. si riserva la facoltà di modificare le date di inizio e di termine, o di annullare i corsi programmati; ogni variazione sarà comunicata tempestivamente ai corsisti.



Vmix S.r.l - Energy for Business
Strada Trasimeno Ovest, 5
06127 Perugia - Italy
tel. 075.515.31.21 - fax. 075.501.78.55
info@vmix.it
www.bvmix.it