

## LE COMPETENZE DI MARKETING PER LA FARMACIA MODERNA

### AREA - COMMERCIO E MARKETING

**ID Evento:** 30250

**Codice Int.:** 58/2011

#### **Descrizione dell'evento:**

Il processo di riforma del SSN, obbliga l'"azienda Farmacia" a confrontarsi con un diverso ruolo nel SSN, con le specificità delle professionalità e con nuove logiche di gestione e di "erogazione" di prestazioni.

L'evento formativo vuole aggiornare l'"Azienda Farmacia" sulle implicazioni apportate dalla nuova politica di "liberalizzazione" con specifico riferimento alle conseguenti nuove necessità di posizionamento di mercato e fidelizzazione cliente.

Il corso è rivolto ai farmacisti territoriali e ospedalieri che lavorano in strutture aperte al pubblico e desiderino ricevere nozioni sulla gestione delle tecniche di marketing e soddisfazione dei cittadini in farmacia mediante la pianificazione degli obiettivi e delle attività e la relativa applicazione delle tecniche di soddisfazione al fine di fornire un servizio efficiente e di qualità.

#### **Destinatari:**

Farmacisti e tutti coloro che sono interessati a conoscere ed approfondire le competenze di marketing per la farmacia moderna

#### **Obiettivi didattici:**

1. Aggiornare sui nuovi ruoli e scenari del Sistema Farmacia
2. Potenziare le competenze marketing
3. Trasmettere tecniche di fidelizzazione del cliente

#### **Contenuti/Programma:**

- Il Bacino di riferimento: Analisi dell'ambiente e del contesto di riferimento.
- Mission, vision, obiettivi e strategie nell'ambiente di riferimento
- Segmentazione della clientela e valutazione del posizionamento competitivo
- Analisi della concorrenza
- Redazione di un piano marketing: conoscenza del bacino di utenza, category management, visual display
- Pricing: Le strategie di prezzo e la Realizzazione di azioni promozionali. I riflessi a bilancio delle politiche di sconto.
- La relazione di fiducia tra paziente e farmacista: strumenti di trust building.

#### **Frequenza – Certificazioni - Crediti:**

La frequenza minima obbligatoria per l'ammissione alle verifiche finale è **del 90% dell'intero percorso.**

La regolare frequenza da diritto a partecipare alle verifiche necessarie ad ottenere le specifiche certificazioni e l'attestazione dei crediti maturati. La partecipazione inferiore potrà essere certificata ai fini amministrativi.

Gli attestati vengono inviati via mail o - se specificatamente richiesto e a fronte di contributo spese - a mezzo raccomandata.

Per il dettaglio dei crediti richiesti/concessi vedere il catalogo on line e/o calendario specifico .

#### **Corpo Docente:**

Il nostro ente si avvale di esperti/professionisti di settore con certificata e aggiornata esperienza nelle tematiche trattate.

#### **Sede-Date-Costi :**

Vedere la scheda/calendario del corso specifico