

# La gestione finanziaria e organizzativa della farmacia

Responsabile Scientifico Dott. Ivan Fogliata

**SPAZIO CAIROLI**  
MILANO - Vicolo San Giovanni sul Muro, 5

IN COLLABORAZIONE CON  
  
Training & Advisory



MarzoLuglio

2019

## PRESENTAZIONE

Il particolare contesto che vivono i titolari di farmacia, si caratterizza per due aspetti peculiari: uno economico/finanziario, l'altro relativo alle risorse umane.

Da un lato, il titolare vive la pressante necessità di conoscere i dati reali e utili alla propria attività per effettuare acquisti, avviare investimenti e applicare strategie di marketing tangibilmente redditizi. Dall'altro, vi è il bisogno di realizzare una partecipazione attiva dei propri collaboratori, orientata alla crescita aziendale.

Questo percorso intende soddisfare entrambe le esigenze, puntando a formare delle nuove figure, in grado di:

- occuparsi della gestione finanziaria delle farmacie dotate di nuove competenze;
- comprendere i report gestionali;
- assumere decisioni tipiche del contesto; aziendale, sia di matrice ordinaria che straordinaria;
- sviluppare abilità necessarie a costruire team collaborativi e motivati.

Per la prima volta, specialisti della finanza e dello sviluppo relazionale/organizzativo metteranno al servizio dei titolari di farmacia le nozioni necessarie per garantire quel vantaggio competitivo necessario per vincere le sfide del "Sistema Farmacia", continuamente in forte e rapida evoluzione.

## FACULTY

### **Giorgio Lorenzo Colombo**

Docente presso Dipartimento di Scienze del Farmaco dell'Università di Pavia

### **Giulio Calculi**

Consulente L.P. Sviluppo risorse umane, organizzazione e marketing delle farmacie

### **Michele Giorni**

Senior corporate consultant - Revisore contabile FSA Corporate Finance S.p.A.  
Partner presso Infinance - Milano  
Infinance S.r.l. Docente di corporate finance

### **Arian Merzheku**

Co-Founder-Partner, APEX Consulting srl Brescia

### **Michele Moglia**

Consulenza finanziaria e amministrativa -  
Analista finanziario FSA S.r.l. Brescia

### **Daniele Pedruzzi**

Co-Founder, APEX Consulting srl Brescia

### **Antonio Riccobono**

Cfo presso B.U. Pharma Team, Milano

SABATO 16

<b>09.00</b>	Apertura Segreteria e registrazione partecipanti	
<b>09.15</b>	Presentazione obiettivi del corso	A. Riccobono
<b>LA FARMACIA E IL SISTEMA FARMACEUTICO OGGI E DOMANI</b>		
<b>09.30</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'evoluzione del mercato farmaceutico e del sistema sanitario nazionale</li> <li>• Il ruolo della filiera del farmaco</li> <li>• La distribuzione dei farmaci: realtà italiana e confronto internazionale</li> <li>• Fenomeni di consolidamento della distribuzione intermedia</li> <li>• La distribuzione al dettaglio dei medicinali in Italia</li> </ul>	G. Colombo
<b>BASI DI ANALISI DEL BILANCIO DELLE FARMACIE</b>		
<b>11.30</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'importanza di disaggregare e riaggregare un bilancio</li> <li>• Il conto economico riclassificato a valore aggiunto e MOL</li> <li>• Il conto economico riclassificato a Margine di Contribuzione</li> <li>• Lo stato patrimoniale riclassificato per gestioni</li> </ul>	M. Moglia
<b>13.00</b>	Pausa	
<b>14.00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il secondo livello di riclassificazione patrimoniale: gli investimenti e coperture</li> </ul>	M. Moglia
<b>17.30</b> Fine Lavori	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gli indicatori di liquidità</li> <li>• Gli indicatori di solidità</li> </ul>	

DOMENICA 17

<b>09.00</b>	<b>LA TUA FARMACIA VISTA DAI CLIENTI REALI E POTENZIALI</b>	
<b>13.30</b> Fine Lavori	<ul style="list-style-type: none"> <li>• I modelli comportamentali nelle scelte di acquisto</li> <li>• Cos'è il posizionamento per una farmacia e come raggiungerlo</li> <li>• Cosa manca alla tua farmacia per funzionare davvero bene?</li> </ul>	G. Calculli



SABATO 6

<b>CAPIRE LA REDDITIVITÀ E GLI EQUILIBRI GESTIONALI DELLE FARMACIE</b>		M. Giorni
09.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gli indicatori di efficacia ed efficienza</li> <li>• Gli indicatori di redditività</li> <li>• La scomposizione del ROI: la matrice DuPont</li> <li>• Il Margine di Contribuzione percentuale</li> <li>• Il Break even point finanziario: il fatturato di pareggio per gli equilibri finanziari</li> <li>• Il moltiplicatore dei costi fissi</li> </ul>	
13.00	Pausa	
14.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esercitazione</li> <li>• Margini alla distribuzione e marginalità della farmacia</li> <li>• La redditività in farmacia</li> <li>• Il Farmarating® come indicatore di gestione</li> <li>• Esercitazione e lavori di gruppo</li> </ul>	M. Giorni
17.30 Fine Lavori		

DOMENICA 7

<b>ABILITÀ RELAZIONALI NEL TEAM FARMACIA</b>		G. Calulli
09.00	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perché saper comunicare è fondamentale per ottenere risultati concreti</li> <li>• Relazioni pulite e produttive</li> <li>• Costruire team che funzionano in maniera autonoma e a lungo</li> <li>• Le riunioni aziendali. Solo quelle che servono davvero</li> </ul>	
13.30 Fine Lavori		

SABATO 11

**PROGRAMMARE GLI EQUILIBRI DI CASSA DI BREVE PERIODO DELLE FARMACIE****09.00**

- Risultato economico Vs. risultato finanziario
- Il rendiconto finanziario e i flussi di cassa della farmacia
- Il nuovo principio contabile OIC 10
- Il rendiconto finanziario utilizzato dagli istituti di credito per le analisi creditizie
- Gli indicatori finanziari di sostenibilità del debito

A. Merzheku

**13.00**

Pausa

**14.00**

Esercitazione

**17.30**  
Fine  
Lavori

A. Merzheku

DOMENICA 12

**DELEGARE (BENE) PER FAR CRESCERE LA FARMACIA****09.00**

- Il titolare leader
- Ottimizzare i processi di apprendimento dei collaboratori
- La delega, quella vera. Cos'è e come la si raggiunge

G. Calculli

**13.30**  
Fine  
Lavori

SABATO 15

**PROGRAMMARE GLI EQUILIBRI DI CASSA DI BREVE PERIODO DELLE FARMACIE****09.00**

- Tradurre la pianificazione a medio lungo in breve: il budget di tesoreria
- Il ruolo degli istituti di credito
- Tools Ms Excel specifici: macro & tabelle pivot
- Il caso: budget di cassa della Farmacia
- Il caso: budget di cassa dell'impresa sanitaria

D. Pedruzzi

**13.00**

Pausa

**14.00**

Esercitazione

**17.30**  
Fine  
Lavori

D. Pedruzzi

DOMENICA 16

**LA COMUNICAZIONE PER LA VENDITA – Parte I****09.00**

- Le leggi della comunicazione persuasiva
- Le parole per la vendita
- Far parlare la farmacia

G. Calulli

**13.30**  
Fine  
Lavori

SABATO 6

## VALUTAZIONE DELLE DECISIONI DI INVESTIMENTO DELLE FARMACIE

09.00

- Il tempo e il suo valore finanziario
- Il costo finanziario del tempo: il costo del capitale finanziario
- Valutare la convenienza economica di un investimento
- I metodi del NPV, dell'IRR e del Payback Period
- La fattibilità finanziaria e l'accesso al credito
- Gli investimenti nel settore Farmacie
- Il caso: valutare la economicità ed i ritorni di un investimento in un magazzino farmaceutico automatizzato

A. Merzheku

13.00

Pausa

14.00

Esercitazione

17.30  
Fine  
Lavori

A. Merzheku

DOMENICA 7

## LA COMUNICAZIONE PER LA VENDITA – Parte II

09.00

- Le basi del marketing per la farmacia
- Azioni concrete per aumentare vendite e clienti
- Analisi approfondita di casi concreti

G. Calculli

13.30

14.30  
Fine  
Lavori

Test di gradimento e valutazione ECM

Segreteria  
ECM

Corso di Formazione **“LA GESTIONE FINANZIARIA DELLA FARMACIA”**

**COSTO PARTECIPAZIONE** € 1.850,00 + IVA (€ 2.257,00)

**La quota comprende**

- Partecipazione attività didattiche, kit congressuale (borsa blocco e penna)
- Dispense didattiche, attestato di partecipazione, crediti ECM

**Modalità di pagamento**

€ 1.257,00 all'atto dell'iscrizione (entro e non oltre il 20.01.19)

€ 1.000,00 entro e non oltre il 10 marzo 2019

**SEDE**

Spazio Cairoli - Vicolo S. Giovanni sul Muro, 5 - 20121 Milano

**PARTECIPANTI**

50

**DURATA ORE**

58

**CREDITI ECM**

50

**OBIETTIVO FORMATIVO**

Principi, procedure, e strumenti per il governo clinico delle attività sanitarie

**DESTINATARI**

Farmacisti

**RESPONSABILE SCIENTIFICO**

Dott. Ivan Fogliata

**DATE**

<b>I° MODULO</b>	16-17	Marzo	2019
<b>II° MODULO</b>	06-07	Aprile	2019
<b>III° MODULO</b>	11-12	Maggio	2019
<b>IV° MODULO</b>	15-16	Giugno	2019
<b>V° MODULO</b>	06-07	Luglio	2019



1. L'accettazione ed osservanza del seguente regolamento sono condizione per l'ammissione dei partecipanti al corso.
2. Le modalità di iscrizione e di pagamento delle quote di iscrizione debbono essere conformi a quanto stabilito nell'annuncio del corso.
3. L'eventuale materiale didattico non può essere riprodotto.
4. Fermo restando che è proibito effettuare riprese fotografiche o video, eventuali registrazioni in voce debbono essere preventivamente autorizzate.
5. La Segreteria Organizzativa non risponderà del mancato svolgimento del corso allorché ciò fosse dovuto a cause di forza maggiore o dal non raggiungimento del numero minimo di iscritti, o da motivi indipendenti da sue responsabilità. In tale caso la quota versata verrà restituita per intero senza interessi.
6. Il versamento della quota d'iscrizione al corso è indipendente dall'ottenimento dei Crediti Formativi del programma nazionale ECM.
7. La Segreteria Organizzativa si riserva la facoltà di comunicare l'eventuale disdetta del corso agli iscritti fino ad una settimana prima della data fissata per l'inizio del corso, attraverso comunicazione inviata a mezzo lettera raccomandata, fax o posta elettronica. Per tale evenienza la Segreteria Organizzativa restituirà per intero l'eventuale quota d'iscrizione versata, mentre non risponderà di costi relativi a viaggi e pernottamenti.
8. L'iscritto potrà rinunciare a frequentare il corso, dandone opportuna comunicazione scritta (varrà la data di ricevimento della comunicazione) o attraverso fax alla Segreteria Organizzativa, almeno 15 giorni prima dell'inizio del corso.

In questo caso all'iscritto sarà restituita la quota versata al netto delle spese bancarie e di segreteria forfettariamente fissate in euro 15,00. Nel caso in cui la disdetta dovesse avvenire successivamente, l'iscritto è tenuto a pagare il costo complessivo del corso, anche se la mancata partecipazione è dovuta a motivi di salute.

9. In caso di superamento del numero massimo di iscritti, verranno accettati i primi cinquanta iscritti e farà fede la data di versamento del bonifico bancario per la quota di iscrizione.

10. Il mancato rispetto, anche di una sola delle clausole di cui sopra, autorizza la Segreteria Organizzativa a non accettare al corso l'iscritto senza, per questo, dovergli alcun rimborso.

## Accreditamento ECM

Per avere diritto ai crediti formativi ECM è obbligatorio frequentare il 90% delle ore di formazione, compilare il questionario di valutazione dell'evento, sostenere e superare la prova di apprendimento. Al termine dell'attività formativa verrà rilasciato l'attestato di partecipazione, mentre il certificato riportante i crediti ECM sarà inviato dal Provider dopo le dovute verifiche.

## SPAZIO CAIROLI

Inserita in pieno Centro Storico, ma allo stesso tempo in zona riparata e non esposta al traffico di passaggio, Spazio Cairoli si trova in un contesto di pregio, tra Brera e il Duomo.

La location gode di ottima raggiungibilità con qualsiasi mezzo pubblico e privato e dispone di un parcheggio aperto H24 a 100 mt.

Vicolo San Giovanni sul Muro, 5  
20121 Milano  
Tel. 02 86 09 09  
reception@spaziocairolis.com

## Raggiungibile

### **METROPOLITANA - LINEA 1**

Fermata Cairoli Castello 200 Mt.

### **METROPOLITANA- LINEA 2**

Fermata Cadorna 400 Mt.

### **MALPENSA EXPRESS**

Cadorna: 400 Mt.

Linee S3 – S4 Milano

Cadorna: 400 Mt.

### **LINEE TRAM**

1 – 4 – 16 – 27 200 Mt.

### **LINEE BUS**

50 – 57 – 61 200 Mt.

### **CAR SHARING**

Car2Go – GuidaMi

Enjoy: 300 Mt.

### **BIKE MI**

Teatro dal Verme 150 Mt.

### **PARCHEGGIO:**

Buonaparte Parking Open 24/7:  
200 Mt.



Viale Raffaello Sanzio 6, Catania  
Tel: 095 7280511 Fax: 095 7461360  
Cell: 338 3941650  
Mail: info@av-eventieformazione.it  
www.av-eventieformazione.it

Da inviare al n° fax 095 7461360  
SCHEDA D'ISCRIZIONE

Cognome\*\* \_\_\_\_\_

Nome\*\* \_\_\_\_\_

Luogo e data di nascita \_\_\_\_\_

Indirizzo\*\* \_\_\_\_\_

Città \*\* \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

Telefono\*\* \_\_\_\_\_

Mail\*\* \_\_\_\_\_

Cod. Fiscale \_\_\_\_\_

Professione\*\* \_\_\_\_\_

Specializzazione\*\* \_\_\_\_\_

Fattura intestata a \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_

P.Iva / C.F. \_\_\_\_\_

Dipendente\*\*

Convenzionato\*\*

Libero  
Professionista\*\*

IL SOTTOSCRITTO

Autocertifica di essere in possesso del titolo di studio  
abilitante la professione di Farmacista

E CHIEDE DI ESSERE ISCRITTO

Al Corso di Formazione "La gestione finanziaria della  
farmacia" che si terrà presso "SPAZIO CAIROLI" - Vicolo San  
Giovanni sul Muro, 5 - 20121 Milano

DICHIARA

di aver preso visione del regolamento

Data

Firma

\_\_\_\_\_

COORDINATE BANCARIE

UNICREDIT AG. 2 Via Torino, Catania  
Beneficiario: AV eventi e formazione s.r.l.  
IBAN: IT87K0200816926000300697895

Desidero ricevere info sui prossimi eventi

Autorizzo la segreteria AV Eventi e Formazione s.r.l. al  
trattamento dei miei dati personali ai sensi del regolamento  
UE 2016/679

Data

Firma

\_\_\_\_\_

\*\* Dati obbligatori





[www.av-eventieformazione.it](http://www.av-eventieformazione.it)