

SABATO 16

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

DOMENICA 17

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



SABATO 6

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

DOMENICA 7

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

17.30Fine
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

13.30Fine
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)

*Il corso rientra nel **“Credito di Imposta Formazione 4.0”**

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

€ 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

I° MODULO	16-17	Marzo	2019
II° MODULO	06-07	Aprile	2019
III° MODULO	11-12	Maggio	2019
IV° MODULO	15-16	Giugno	2019
V° MODULO	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.

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. _____

Codice Univoco _____

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

