

Patrocinato da:  **federfarma**

re starting master cluster

PROGRAMMA SESSIONI DIDATTICHE

In collaborazione con:



www.re-starting.com

PROGRAMMA SESSIONI DIDATTICHE

1. Scenari di mercato

- L'evoluzione della specie
- Non solo farmacie
- Chi siamo e cosa facciamo

2. Creare un brand e sapersi posizionare

- Differenziarsi per distinguersi
- Come studiare il posizionamento
- Saper fare branding

3. Liberare il tempo per fare l'imprenditore

- Il tempo vale più del denaro
- Struttura e delega in azienda
- Imparare le attività strategiche

4. Organizzare un team responsabile

- Le vere risorse di un'azienda sono i collaboratori
- La responsabilità è la vera marcia in più per la gestione
- Motivare e incentivare

5. L'importanza di essere online nel migliore dei modi

- Cosa offrire online per essere unici
- Gli errori frequenti che si commettono
- Cosa si può ottenere dal web

PROGRAMMA SESSIONI DIDATTICHE

6 . Obiettivi come si creano e come si rispettano

- Impariamo a definire un obiettivo
- Creiamo un progetto strutturato
- Avere una meta e non navigare a vista

7 . Cosa e come comunicare al nostro cliente/paziente

- Impariamo chi c'è dietro uno scontrino
- Le modalità per comunicare
- Come gestire un'esigenza per crearne altre

8. Ottimizzazione della gamma e dell'offerta

- Creare una gamma snella e funzionale
- Saper analizzare il magazzino
- Le scelte giuste che creano reddito e marginalità

9. Accompagnare il cliente/paziente durante l'esperienza d'acquisto

- Creare una customer experience
- Smetti di vendere, inizia ad aiutare
- Fedeltà attraverso la gestione del post-vendita

10. Come investire per crescere creando valore

- La differenza è il valore
- Cosa ha valore per un cliente/paziente
- Maggior valore significa crescita dei profitti

PROGRAMMA SESSIONI SPECIALI

Il posizionamento della Farmacia nel nuovo contesto socio-economico.
a cura di Marco Alessandrini

Scenari di mercato
a cura di Francesco Cavone

La Farmacia diventa un retail organizzato
a cura di Davide Cavalieri

2 numeri “vivi” per comprendere lo stato di salute dell’azienda Farmacia e il profilo imprenditoriale del Farmacista titolare”.
a cura di Franco Falorni

Avere un assetto societario stabile e proficuo
a cura di Quintino Lombardo

Come si legge un bilancio e quali segreti nasconde
a cura di Roberto Santori