

## FACULTY

### Giacomo Bruno

S.A.V.E. Studi Analisi Valutazioni Economiche  
Milano

### Maria Grazia Cardinali

Università degli Studi  
Parma

### Alberto Corsini

Università degli Studi  
Milano

### Roberto Giampietri

Università degli Studi  
Milano

### Francesca Stefanutti

Studio Legale Legalgrounds  
Roma

## ECM e ISCRIZIONI

L'evento è stato **accreditato nell'ambito del programma nazionale di Educazione Continua in Medicina** con l'obiettivo formativo di processo n° 18 Contenuti tecnico-professionali (conoscenze e competenze) specifici di ciascuna professione, di ciascuna specializzazione e di ciascuna attività ultraspecialistica, ivi incluse le malattie rare e la medicina di genere. L'evento è stato accreditato dal Provider Prex (Rif. ECM: 75-261597-3). **I crediti formativi assegnati sono 13.**

Il corso è riservato a **farmacisti territoriali.**

L'ottenimento dei crediti formativi è subordinato alla frequenza dell'intero progetto, al superamento del test di verifica dell'apprendimento e alla compilazione della scheda di valutazione.

La richiesta di iscrizione può essere effettuata online all'indirizzo:

<https://sites.google.com/prex.it/original>

## SEDE EVENTO

6 SETTEMBRE 2019

**Nobile Collegio Chimico Farmaceutico**  
Via in Miranda 10

7 SETTEMBRE 2019

**Hotel Capo d'Africa**  
Via Capo d'Africa, 54

Provider ECM e Segreteria Scientifico-Organizzativa  
Via A. Fava, 25 - 20125 Milano  
Tel. 02-67972215 - Fax 02-67972300  
[www.prex.it](http://www.prex.it) - [sosc@prex.it](mailto:sosc@prex.it)

**PREX**

Con la sponsorizzazione non condizionante  
di *Alfasigma S.p.A.*

**ALFASIGMA**

**ORIGINAL**

Roma, 6-7 Settembre 2019

**LA FARMACIA DI SUCCESSO:**  
Formazione multidisciplinare del farmacista



## RAZIONALE

Il corso si focalizza sulla professione del Farmacista, non più solo relegata al farmaco, sia esso *branded* o generico, ma anche **agli aspetti legali** che ruotano intorno alla dispensazione ed al mercato che lo circonda, **dalla concorrenza alle problematiche della commercializzazione e distribuzione**. La presenza di nuove dinamiche di vendita e di business spinge il farmacista alla ricerca di **nuovi approcci** e conoscenze sempre più approfondite che ruotano intorno al **cambiamento e all'evoluzione della professione**. Il corso, diviso in 2 moduli distinti, affronterà queste problematiche arricchendo il professionista di **nozioni multidisciplinari**.

Il primo modulo si propone di **sviluppare nuove competenze** necessarie al farmacista per una **più efficace ed efficiente gestione della farmacia**, stimolando lo sviluppo della **cultura manageriale** oggi necessaria.

Si pone inoltre l'obiettivo di fornire conoscenze e capacità per: **effettuare un layout dei propri locali e delle merci in esso esposte**, ragionare in base ai principi del **visual merchandising**, ridisegnare la struttura del proprio spazio espositivo in funzione degli obiettivi di vendita e delle preferenze degli utenti.

Il corso proseguirà con un susseguirsi di **esempi pratici** da poter affrontare una volta terminato il percorso formativo, consentendo in questo modo, un immediato impiego nel proprio ambito lavorativo delle conoscenze acquisite.

Scopo del secondo modulo è quello di fornire ai Farmacisti, **un quadro completo degli aspetti tecnico-scientifici, normativi e farmaco-economici** che caratterizzano tali farmaci.

A parecchi anni dall'introduzione dei farmaci generici persistono spesso dubbi sulla loro totale somiglianza con il farmaco originatore, sulla **intercambiabilità tra equivalente ed equivalente, sulla sovrapposibilità di efficacia o di eventuali effetti collaterali** con quelli del farmaco originatore.

Un altro punto controverso deriva da **considerazioni di natura giuridica**. La sostituzione tra farmaci *branded* e farmaci generici e tra generici tra di loro, è costantemente esercitata nelle farmacie, ad insaputa del medico. Avviene però che, qualora insorgano complicanze dovute al farmaco somministrato in sostituzione di quello prescritto, la responsabilità giuridica sia attribuita al medico prescrittore.

Inoltre, la continua sostituzione dei farmaci può portare all'abbandono o riduzione della terapia in atto; vi è quindi la necessità di **stimolare la riflessione sui costi sanitari** relativi alla mancata aderenza e persistenza terapeutica.

## PROGRAMMA

6 settembre 2019

### Modulo I

09:00 – 11:00 **Format, spazi e in-store marketing M.G. Cardinali**

- Il ruolo dello spazio nell'orientare le scelte del cliente
- Layout: gestione dei flussi, aree fredde, aree calde e punti focali
- Segmentazione di marketing dell'assortimento
- Indicatori di efficacia nella gestione dello spazio

11:00 – 11:10 Coffee break

11:10 – 12:00 **Pharmacy Management e tecniche di gestione dell'impresa Farmacia R. Giampietri**

- Analisi della domanda e dell'offerta
- Conoscere i propri punti di forza e debolezza
- Strategia di marketing: il posizionamento d'azienda
- Politiche di marketing: offerta, prezzo, punto vendita e comunicazione
- Analisi della concorrenza
- SWOT analysis: una tecnica evoluta per decidere

12:00 – 13:00 **Come fare innovazione in Farmacia R. Giampietri**

- Le tre dimensioni del successo: cultura, strategia e funzione operativa
- Il libero mercato e la farmacia dei "sani"
- Conoscere il potenziale del proprio bacino d'utenza
- I nuovi modelli di farmacia e le preferenze dei consumatori
- Le nuove proposte di Business Model Farmacia: Case history

13:00 – 14:00 Lunch

14:00 – 16:00 **Group Project work interattivo: costruisci la tua farmacia M.G. Cardinali, R. Giampietri**

- La mia SWOT analysis
- Saper misurare i metri lineari espositivi e saperli ripartire
- Imparare a leggere gli errori di un layout

### Modulo II

16:30 – 17:00 Questioni aperte in farmacologia **A. Corsini**

17:00 – 17:20 Questioni aperte in farmaco-economia **G. Bruno**

17:20 – 18:00 Discussione

7 settembre 2019

### Modulo II (continuazione)

08:30 – 08:40 Benvenuto e introduzione ai lavori – Tutti

08:40 – 09:10 **Qualità, sicurezza ed efficacia: i farmaci sono tutti uguali? A. Corsini**

09:10 – 10:10 **Ruolo del farmacista nella sostenibilità della spesa farmaceutica attraverso i concetti di compliance, aderenza e persistenza: focus su farmaci brand e generici dalla teoria alla pratica G. Bruno**

10:10 – 10:40 **Questioni aperte: aspetti etici e giuridici nella prescrizione dei farmaci, sostituibilità del farmaco e criticità nella sostituzione del farmaco F. Stefanutti**

10:40 – 11:00 Discussione

11:00 – 11:10 Coffee Break

11:10 – 12:10 **Mito o realtà? A. Corsini**

- Ruolo delle diverse formulazioni chimiche e degli eccipienti nell'assorbimento del farmaco
- Ruolo delle diverse formulazioni chimiche e degli eccipienti nella sicurezza e nella tollerabilità del farmaco

12:10 – 12:30 Discussione

12:30 – 13:30 Lunch

13:30 – 14:00 **Studi di bioequivalenza: dalla bioequivalenza alla equivalenza clinica A. Corsini**

14:00 – 14:30 **Il farmaco equivalente nella real-life: esperienze nella quotidianità A. Corsini**

14:30 – 15:30 **Responsabilità giuridica del farmacista: ruolo del farmacista, obblighi e doveri nella dispensazione del farmaco F. Stefanutti**

15:30 – 15:50 Discussione finale e take home messages

15:50 – 16:15 Test di valutazione ECM