

## **LA FARMACIA FRA CONTROLLO E COMUNICAZIONE EFFICIENTE**

### **DESTINATARI**

Professione: Farmacista

Disciplina: Farmacia territoriale e Farmacia ospedaliera

### **OBIETTIVI DEL CORSO**

Il corso si pone degli obiettivi di apprendimento suddivisi nelle tre aree tematiche:

#### **ECONOMIA**

Comprensione di come sono esposti i dati in bilancio e della differenza fra conti finanziari/patrimoniali ed economici.

L'autovalutazione del Margine Primo e del Margine Operativo Lordo: quali voci di bilancio considerare e come calcolare il margine in valore assoluto e in percentuale.

L'autovalutazione della situazione patrimoniale: Le voci di Patrimonio e gli eventi che possono incrementare o decrementare il Patrimonio Netto.

L'equilibrio finanziario come si valuta dal bilancio della farmacia.

#### **FINANZA**

Come funziona la centrale rischi bancaria: Nozioni di base indispensabili.

Il diverso impatto delle varie forme di finanziamento bancario sulla farmacia.

Cosa analizza la banca sul bilancio della farmacia.

Le garanzie interne ed esterne alla farmacia richieste dalle banche

Tassi variabili e fissi e strumenti di protezione.

#### **COMUNICAZIONE**

Approfondire le basi della comunicazione e come trasmettere al meglio i nostri messaggi.

Migliorare l'approccio al cliente grazie a tecniche e lettura dei molteplici messaggi anche non verbali che i clienti ci trasmettono.

Conoscere le regole della comunicazione per essere maggiormente efficaci.

Obiettivo di una buona comunicazione è sempre la fiducia del cliente.

### **OBIETTIVO ECM DI SISTEMA**

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.

### **RESPONSABILE SCIENTIFICO**

Dr. Eugenio Leopardi - *Presidente UTIFAR*

### **DOCENTI**

*DOTT. ALESSANDRO COTTURRI*

### **SEDE, DATA DELLE LEZIONI**

TH HOTEL MADONNA DI CAMPIGLIO – GOLF HOTEL

VIA CIMA TOSA, 3, 38086 MADONNA DI CAMPIGLIO (TN)

24 FEBBRAIO 2025 – 26 FEBBRAIO 2025

16.00 – 20.00

<b>PROVIDER</b>	<b>N. ORE CORSO</b>	<b>N. CREDITI ECM</b>	<b>TIPOLOGIA</b>	<b>COSTO</b>
Unione Tecnica Italiana Farmacisti ID 145	12	12	RES	150€ soci 300€ non soci

## **ABSTRACT**

Il modello di gestione della farmacia si è dovuto adattare ad un mercato aperto e molto concorrenziale. Pur permanendo l'importanza della licenza contingentata, non esiste più un mercato iperprotettivo ma al contrario la farmacia deve operare e concorrere con operatori preparati e che a volte nemmeno sono farmacisti. La diffusione dell'e-commerce, degli sconti liberi, degli orari estesi e delle catene di farmacie hanno trasformato il mercato in modo profondo richiedendo, in capo al farmacista, doti e capacità manageriali identiche ad ogni altro settore economico.

Obiettivo del corso è l'introduzione alla lettura del bilancio, del proprio bilancio, e ad estrapolare da questo gli elementi essenziali di gestione utili per indirizzare l'attività o correggerne le anomalie per tempo. Nella prima giornata apriremo una finestra sul concordato preventivo biennale; di cosa si tratta e quali conseguenze può avere per le farmacie che aderiranno e per quelle che non aderiranno.

Nel secondo giorno si affronteranno i temi finanziari. La gestione del denaro, il rapporto con le banche e come gestire la finanza aziendale in un'ottica di crescita del Patrimonio e della solidità aziendale.

L'ultimo giorno invece introdurremmo un elemento più propriamente pratico concentrando l'attenzione sulla comunicazione con i clienti. La gestione dei costi e dei ricavi passa anche da una maggiore efficienza del processo di comunicazione. Vedremo gli errori più comuni ed alcune tecniche che possono migliorare la gestione al banco e di conseguenza marginalità e fatturato.

# PROGRAMMA DEL CORSO

**24 febbraio 2025**

## **CONTROLLO ECONOMICO**

### **La gestione corretta dei costi e dei ricavi**

- Il bilancio della farmacia: leggerlo e comprendere l'utilità
- La lettura corretta delle marginalità economiche della farmacia
- Anomalie che possono aprire ad accertamenti induttivi dell'Agenzia delle Entrate
- FOCUS: Il concordato preventivo biennale: Opportunità e conseguenze

**25 febbraio 2025**

## **CONTROLLO FINANZIARIO**

### **L'equilibrio finanziario fra entrate e uscite**

- Investimenti e fabbisogno finanziario: ogni impiego ha la sua fonte
- Il rapporto fra banche e farmacie: bilancio, centrale rischi, garanti
- Il Patrimonio Netto in ottica finanziaria

**26 febbraio 2025**

## **COMUNICAZIONE EFFICIENTE AL BANCO**

### **Ottimizzazione della relazione con il cliente**

- Tecniche di comunicazione efficace
- Teoria del valore associata all'attività della farmacia
- Il rapporto con il cliente non passa dagli sconti