

Corso online di aggiornamento professionale

Le competenze marketing per la farmacia moderna

La professione del farmacista sta evolvendo, ormai anche ai collaboratori più giovani sono richieste conoscenze che si allargano fino al mondo del marketing. Competenze come saper fidelizzare un cliente, organizzare l'assortimento della farmacia per facilitare l'acquisto del cliente, sono conoscenze sempre più importanti e qualificanti per la professione del singolo. Il corso è articolato in cinque moduli, che con un linguaggio semplice e sintetico, affrontano tutte le problematiche legate alla gestione del rapporto con la clientela.

PROGRAMMA

Modulo 1 ▶ Il bacino d'utenza, il profilo della clientela

- ▶ Introduzione
- ▶ Geomarketing, una tecnica evoluta di conoscenza del proprio pubblico
- ▶ Analisi del bacino d'utenza: informazioni preziose per la gestione
- ▶ Cosa è il bacino d'utenza e perché è importante
- ▶ Il calcolo del bacino d'utenza

Modulo 2 ▶ La fidelizzazione dei clienti

- ▶ Introduzione
- ▶ Il valore della fidelizzazione
- ▶ La tessera fedeltà
- ▶ Analisi delle informazioni
- ▶ Le iniziative per consolidare la relazione

Modulo 3 ▶ La definizione della gamma d'offerta

- ▶ Introduzione
- ▶ La gamma dell'offerta
- ▶ L'assortimento in farmacia
- ▶ Prodotti Star e prodotti Dog
- ▶ La notorietà dei prodotti
- ▶ I servizi in farmacia

Modulo 4 ▶ Il category management

- ▶ Introduzione
- ▶ Le politiche dell'assortimento e il marketing di categoria
- ▶ Il category management
- ▶ Il category management customer-based
- ▶ Un esempio di applicazione del customer management
- ▶ Il category management del retro banco

Modulo 5 ▶ L'arte della vendita

- ▶ Introduzione
- ▶ Le decisioni di acquisto del cliente
- ▶ Il consiglio del farmacista: il servizio che fa la differenza
- ▶ Gli strumenti della vendita
- ▶ L'e-commerce farmaceutico
- ▶ La mancata vendita
- ▶ Il benchmark in farmacia: confrontarsi con i concorrenti

RESPONSABILE SCIENTIFICO

Prof. Giuseppe Turchetti

Docente di Economia e Gestione delle Imprese
Scuola Superiore Sant'Anna
Università degli Studi di Pisa

Rivolto a

Farmacisti

Numero di moduli

5

Tempo di studio

15 ore

€72,00 (iva inclusa)

MODALITA' DI ISCRIZIONE:

ONLINE (clicca qui)

www.tecnichenuove.com

Per maggiori informazioni contattare

la segreteria corsi: infocorsi@tecnichenuove.com

Tel: 02 39090440

COME COMPLETARE IL CORSO

Per svolgere il corso e ottenere l'attestato di frequenza, è necessario studiare i moduli didattici e superare i relativi questionari di apprendimento.

Per superare i questionari, a risposta multipla, occorre rispondere correttamente ad almeno il 70% delle domande.

Una volta superati tutti i questionari di apprendimento e dopo aver compilato quello di gradimento, sarà possibile scaricare l'attestato di frequenza, in formato pdf.

MODULO 1

Questionario di apprendimento modulo 1

MODULO 2

Questionario di apprendimento modulo 2

MODULO N...

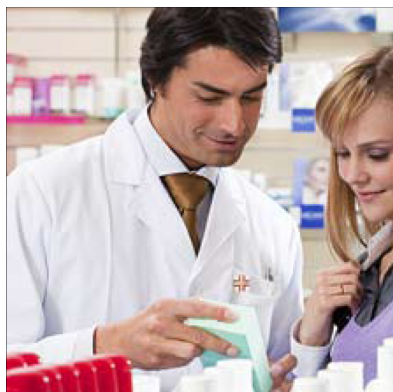
Questionario di apprendimento modulo N...

Questionario di gradimento

SCARICA ATTESTATO

Si consiglia di stampare e di salvare l'attestato sul proprio computer.





Corso online di aggiornamento professionale

Le competenze marketing per la farmacia moderna

COORDINATORE DEL CORSO

Dottor Giulio Cesare Pacenti

Laureato in Farmacia, Master in Business Administration, ha lavorato per la più prestigiosa società di consulenza italiana occupandosi di sviluppo e riorganizzazione del business di imprese nazionali e internazionali.

AUTORI

Dottor Giancarlo Nadin

Laureato in Economia e Commercio, dottorato in gestione d'impresa.
Docente di marketing, Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano

Dottor Giulio Cesare Pacenti

Laureato in Farmacia, Master in Business Administration, ha lavorato per la più prestigiosa società di consulenza italiana occupandosi di sviluppo e riorganizzazione del business di imprese nazionali e internazionali.

Prof. Giuseppe Turchetti

Docente di Economia e Gestione delle Imprese - Scuola Superiore Sant'Anna –
Università degli Studi di Pisa

Rivolto a

Farmacisti

Numero di moduli

5

Tempo di studio

15 ore

€2,00 (iva inclusa)

MODALITA' DI ISCRIZIONE:

ONLINE (clicca qui)

www.tecnichenuove.com

Per maggiori informazioni contattare
la segreteria corsi: infocorsi@tecnichenuove.com
Tel: 02 39090440

COME COMPLETARE IL CORSO

Per svolgere il corso e ottenere l'attestato di frequenza, è necessario studiare i moduli didattici e superare i relativi questionari di apprendimento.

Per superare i questionari, a risposta multipla, occorre rispondere correttamente ad almeno il 70% delle domande.

Una volta superati tutti i questionari di apprendimento e dopo aver compilato quello di gradimento, sarà possibile scaricare l'attestato di frequenza, in formato pdf.

MODULO 1



Questionario di apprendimento modulo 1



MODULO 2



Questionario di apprendimento modulo 2



MODULO N...



Questionario di apprendimento modulo N...



Questionario di gradimento



SCARICA ATTESTATO

Si consiglia di stampare e di salvare l'attestato sul proprio computer.

