



PIANO DI FORMAZIONE GUACCI

Percorsi Formativi per la
Tua Farmacia



Al Tuo fianco ogni giorno di più

www.guacci.it

PIANO DI FORMAZIONE GUACCI 2019

Dopo il successo dell'Edizione 2018, anche quest'anno riproponiamo *Guacci Academy* come servizio esclusivo e ricco di contenuti che la **Guacci SpA** mette gratuitamente a disposizione della Tua Farmacia.

Dando continuità all'impegno nell'area formativa perseguito da sempre, *Guacci Academy* si pone l'obiettivo di diffondere approfondimenti tecnico-scientifici e commerciali attraverso Docenti universitari e professionisti qualificati, fornendoti utili conoscenze pratiche che potrai subito applicare nella gestione della Tua Farmacia.

Quest'anno, inoltre, i **Percorsi Formativi** di *Guacci Academy* si arricchiscono di contenuti scientifici e professionali che puntano a rafforzare la figura del **Farmacista come punto di riferimento per il cittadino** e, quindi, come elemento fondamentale per la fidelizzazione degli assistiti e per il conseguente buon andamento dell'azienda-farmacia.

Il Programma 2019 ripropone anche, in versione più avanzata, Corsi ed esercitazioni pratiche il cui fine è la diffusione di conoscenze e metodologie utili a sostenere il *sell out*, a favorire il **corretto posizionamento dell'assortimento commerciale** e ad autovalutare la misurazione di quei parametri che permettono di definire l'andamento economico della Farmacia.

INFO

Dott. Crescenzo Cinquegrana

T. 081.8265390

formazione@guacci.it

SEDE DEI CORSI

Guacci Spa

Sala Convegni "G. Guacci"

CIS di Nola - Isola 8, n. 8090

80035 Nola (NA)

INFORMAZIONI GENERALI

ISCRIZIONI

- L'iscrizione ha un costo di 100€ + IVA per ogni singolo Corso.
- **L'iscrizione è GRATUITA per i clienti Guacci.**
- L'iscrizione comprende: partecipazione ai corsi, materiale didattico, attestato di partecipazione, coffee break e buffet lunch.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Compilare la scheda di partecipazione ed inviarla a **formazione@guacci.it** oppure via fax al 081.5108974.

SEGRETARIA ORGANIZZATIVA



Mapy Consulenza e Servizi

T. 055.2342566 (int.2)

e-mail info@mapyformazione.it



LA GALENICA IN FARMACIA: ASPETTI NORMATIVI ED ESERCITAZIONI PRATICHE

Relatore: Prof.ssa Agnese Miro

26 gennaio ore 9-17

Integratori alimentari e Preparati Salutistici: normativa in vigore ed esercitazioni pratiche per l'allestimento in laboratorio.

2 marzo ore 9-17

Cannabis Terapeutica: aspetti normativi e formulativi. Esercitazioni pratiche in laboratorio.

20 marzo ore 13:30-16

Le principali modifiche alle Tabelle della F.U. di interesse per il farmacista, con particolare riferimento alla normativa delle sostanze velenose.

8 maggio ore 13:30-16

Gli stupefacenti in farmacia: obblighi del farmacista in merito alle modalità di acquisto, detenzione e dispensazione.



OMEOPATIA, UNA MEDICINA SISTEMICA

*Relatori: Prof. Antonio Calignano
Prof. Rosario Pennacchio*

Percorso formativo specialistico di 10 giornate che punta a rendere il farmacista esperto nel consiglio agli assistiti in terapia omeopatica, favorendone la fidelizzazione.

**Le 10 lezioni si svolgono ore 13:30-18
nelle seguenti giornate:**

5/12/19/26 febbraio 2019

5/12/19/26 marzo 2019

2/9 aprile 2019



LA FARMACIA ONCOLOGICA

Relatore: Prof.ssa Rosaria Meli

10 aprile ore 13:30-16

Il ruolo dei fitoterapici e dei nutraceutici in oncologia: evidenze limiti e prospettive.



DERMOCOSMESI, ESPOSIZIONE E SERVIZI IN FARMACIA: DIVENTA ESPERTO NELLA GESTIONE DEI REPARTI

Relatore: Dott.ssa Gabriella Daporto

DERMOCOSMESI DISCOVERY

28 febbraio ore 13:30-18

Anatomia e Fisiologia cutanea.
Il consiglio del trattamento del viso (pelle giovane e pelle matura).

7 marzo ore 13:30-18

Il consiglio del trattamento del corpo

14 marzo ore 13:30-18

Il consiglio del trattamento del capello/cuoio capelluto

07 maggio ore 13:30-18

Il consiglio della protezione solare

DERMOCOSMESI SPECIALISTICA

14 maggio 2019 ore 13:30-18

Il cross selling farmaco + cosmetico

AREA VENDITE E SERVIZI IN FARMACIA

4 giugno ore 13:30-18

Il self-shopping e l'acquisto d'impulso

18 giugno ore 13:30-18

I servizi in farmacia: come reclutare nuovi clienti



METODI E SISTEMI PER L'AUTOVALUTAZIONE DELLE PERFORMANCE DELLA TUA FARMACIA. COME ORIENTARSI TRA I "4 PUNTI CARDINALI": MAGAZZINO, ACQUISTI, VENDITE ED ESPOSIZIONE

Relatore: Dott. Luigi Beck

21 marzo ore 13:30-16

LA GALENICA IN FARMACIA: ASPETTI NORMATIVI ED ESERCITAZIONI PRATICHE

Relatore: Prof.ssa Agnese Miro

*Dipartimento di Farmacia - Università degli Studi di Napoli
Federico II*

Questo percorso formativo si articola in 4 incontri finalizzati a fornire al Farmacista sia gli approfondimenti normativi necessari alla corretta conduzione professionale della Farmacia, sia gli aspetti pratici, attraverso esercitazioni di laboratorio, per l'allestimento di alcune particolari tipologie di preparazioni.



GUACCI
ACADEMY

26 gennaio ore 9-17

Integratori alimentari e Preparati Salutistici: normativa in vigore ed esercitazioni pratiche per l'allestimento in laboratorio.

L'utilizzo del Laboratorio Galenico per l'allestimento di Preparati Salutistici rappresenta un importante strumento di differenziazione per le Farmacie che scelgono di implementare tale attività in quanto su tale tipologia di prodotti il Farmacista ha un'autonomia operativa che gli consente anche di preparare prodotti personalizzati alle esigenze del cliente ed esclusivi della propria Farmacia. Ovviamente, tale attività va svolta nel rispetto delle normative vigenti e degli aspetti pratici di allestimento che verranno descritti in questo Corso anche attraverso esercitazioni pratiche di Laboratorio.

2 marzo ore 9-17

Cannabis Terapeutica: aspetti normativi e formulativi.

Esercitazioni pratiche in laboratorio.

L'utilizzo della Cannabis Terapeutica sta riscontrando un sempre maggiore approccio sia da parte dei medici prescrittori, sia da parte dei pazienti che necessitano di questa tipologia di cure. Questo è un aspetto molto importante e professionalizzante per il Farmacista poiché, non essendoci in commercio prodotti già finiti, riporta in auge il ruolo del Farmacista preparatore che, partendo dalla materia prima, allestisce la preparazione indicata dal medico. Verranno illustrate anche alcune particolarità normative inerenti alle normative regionali. Con questo Corso, quindi,

vengono fornite al farmacista le conoscenze normative e pratiche per eseguire le varie tipologie di preparazioni a base di Cannabis nel Laboratorio Galenico.

20 marzo ore 13:30-16

Le principali modifiche alle Tabelle della F.U. di interesse per il farmacista, con particolare riferimento alla normativa delle sostanze velenose.

La corretta gestione professionale della Farmacia passa anche attraverso il rispetto delle disposizioni contenute nella Farmacopea Ufficiale attualmente vigente. Considerate le modifiche intercorse negli ultimi anni, con questo Corso si vuole fornire al Farmacista un aggiornamento sulla situazione attualmente in vigore affinché la Farmacia possa adeguarsi al rispetto delle ultime disposizioni introdotte in modo da non incorrere in sanzioni nel caso di ispezioni.

8 maggio ore 13:30-16

Gli stupefacenti in farmacia: obblighi del farmacista in merito alle modalità di acquisto, detenzione e dispensazione.

La detenzione e la dispensazione dei medicinali stupefacenti è da sempre un argomento di elevata responsabilità professionale e personale per il farmacista, soprattutto per il rispetto di quegli aspetti che vengono valutati in sede di Ispezioni in Farmacia. Con questo Corso, quindi, vengono riepilogate tutte le disposizioni normative e procedurali a cui il Farmacista è obbligato attualmente ad attenersi.

OMEOPATIA, UNA MEDICINA SISTEMICA

Relatori: Prof. Antonio Calignano

Prof. Rosario Pennacchio

Dipartimento di Farmacia - Università degli Studi di Napoli Federico II

Percorso formativo specialistico di 10 giornate che punta a rendere il farmacista esperto nel consiglio agli assistiti in terapia omeopatica, favorendone la fidelizzazione.

Le 10 lezioni si svolgono dalle ore 13:30 alle ore 18 nelle seguenti giornate:

5, 12, 19, 26 febbraio 2019

5, 12, 19, 26 marzo 2019

2 e 9 aprile 2019



GUACCI
ACADEMY

DIVENTA ESPERTO NELLA GESTIONE DEL REPARTO OMEOPATICO.

✓ I FONDAMENTI, LA VALIDITÀ E I LIMITI

La storia e l'evoluzione dell'omeopatia.

I principi della dottrina omeopatica: la legge del simile, le diluizioni e le dinamizzazioni, la sperimentazione

Le costituzioni e i miasmi

Il modello uomo e i concetti di malattia, malato e terapeuta. Scena e retroscena

Cenni sulla ricerca in omeopatia

Il farmaco omeopatico: classificazione, preparazione, potenza e posologia.

Monografie dei principali farmaci omeopatici

✓ TERAPIA

Modalità prescrittive (unicismo, pluralismo, complessismo).

Terapia drenante, sintomatica e sistemica

Il farmaco omeopatico nelle patologie acute e croniche

Il consiglio da banco.

Protocolli integrati: relazione tra approcci terapeutici omeopatici ed allopatrici

✓ CLINICA

IL CONSIGLIO DEL FARMACISTA NELLE DIVERSE PATOLOGIE:

patologie della cute e dei capelli

patologie allergiche

rinite, tosse ed influenza

patologie gastrointestinali

patologie epatobiliari

patologie osteo-muscolari

patologie otorinolaringoiatriche

patologie genitourinarie

i farmaci omeopatici dell'infanzia

patologie del metabolismo

patologie neuropsichiatriche

cefalea ed emicranie

pronto soccorso



Le 10 lezioni si svolgono dalle ore 13:30 alle ore 18 nelle seguenti giornate:

5, 12, 19, 26 febbraio 2019

5, 12, 19, 26 marzo 2019

2 e 9 aprile 2019

DERMOCOSMESI, ESPOSIZIONE E SERVIZI IN FARMACIA: DIVENTA ESPERTO NELLA GESTIONE DEI REPARTI

Relatore: Dott.ssa Gabriella Daporto

Farmacista Cosmetologa con pluriennale esperienza nella formazione nel canale farmaceutico e cosmetico.

Questo percorso formativo è finalizzato a:

- DESCRIVERE GLI INESTETISMI DEL VISO, DEL CORPO E DEI CAPELLI ATTRAVERSO VARIE MODALITÀ DI CHECK UP
- CONSIGLIARE TRATTAMENTI PERSONALIZZATI

L'obiettivo è far decollare il reparto dermocosmetico della farmacia, potenziando il consiglio qualificato, il cross/up selling, il self shopping e i servizi. Le modalità di erogazione dei corsi si basano sullo studio di casi pratici e puntano, non solo sul sapere, ma anche sul saper fare e sul saper essere un punto di riferimento per i clienti.



GUACCI
ACADEMY

DERMOCOSMESI DISCOVERY

28 febbraio ore 13:30-18

**ANATOMIA E FISIOLOGIA CUTANEA.
IL CONSIGLIO DEL TRATTAMENTO DEL VISO
(PELLE GIOVANE E PELLE MATURA)**

Anatomia e fisiologia cutanea

La pelle giovane.

Due casi pratici: la mancanza di luminosità/ disidratazione e la pelle impura con imperfezioni.

Le tecniche di check up della pelle del viso:

lo studio dei segni.

Il consiglio del trattamento dermonutricosmetico personalizzato: detergenza, trattamento base, trattamento specifico ed integrazione alimentare.

Tecniche di Cross/up-selling.

La pelle matura.

Tre casi pratici: prime rughe/di espressione, rilassamento cutaneo/ rughe profonde, perdita di densità/ macchie (post menopausa).

Le tecniche di check up della pelle del viso:

lo studio dei segni.

Il consiglio del trattamento dermonutricosmetico personalizzato: detergenza, trattamento base, trattamento specifico ed integrazione alimentare.

Tecniche di Cross/up-selling.

Esercitazioni T+4.

7 marzo ore 13:30-18

**IL CONSIGLIO DEL TRATTAMENTO
DEL CORPO**

La pelle del corpo.

Quattro casi pratici: la cellulite, l'adiposità localizzata, le smagliature, il rilassamento cutaneo/ pelle secca.

Le tecniche di check up della pelle del corpo, delle mani e dei piedi: lo studio dei segni.

Il consiglio del trattamento dermonutricosmetico personalizzato: detergenza, trattamento base, trattamento specifico ed integrazione alimentare.

Tecniche di Cross/up-selling.

Esercitazioni T+4.

14 marzo ore 13:30-18

**IL CONSIGLIO DEL TRATTAMENTO
DEL CAPELLO/CUOIO CAPELLUTO**

Anatomia e fisiologia del capello e del cuoio capelluto. Il ciclo del capello e la caduta.

Studio di quattro casi pratici: la caduta, la forfora, la seborrea/sensibilità del cuoio capelluto e le anomalie del fusto.

Le tecniche di check up del capello e del cuoio capelluto.

Il consiglio del trattamento nutricosmetico personalizzato: la detergenza, il trattamento delle lunghezze, delle radici e del cuoio capelluto, la tenuta dell'acconciatura e la colorazione.

Tecniche di Cross/up selling.

Esercitazioni T+4.

DERMOCOSMESI, ESPOSIZIONE E SERVIZI IN FARMACIA: DIVENTA ESPERTO NELLA GESTIONE DEI REPARTI



07 maggio ore 13:30-18

IL CONSIGLIO DELLA PROTEZIONE SOLARE

- Le radiazioni solari e la melanogenesi.
- Le foto tossicità/allergie solari.
- Le tecniche di check up del fototipo: lo studio dei segni e delle abitudini di esposizione al sole.
- Il consiglio del trattamento di protezione solare personalizzato: come scegliere il fattore di protezione UVA-UVB, la texture e l'integrazione alimentare.
- Tecniche di Cross/up-selling
- I farmaci fotosensibilizzanti
- Esercitazioni T+4.

DERMOCOSMESI SPECIALISTICA

14 maggio ore 13:30-18

IL CROSS SELLING FARMACO + COSMETICO

Il percorso formativo è volto a migliorare le metodologie e le tecniche per affrontare il consiglio complementare qualificato e personalizzato anche a partire dal **cliente/paziente che entra in farmacia esclusivamente per il farmaco**

L'obiettivo del corso è la soddisfazione del cliente e il potenziamento della redditività attraverso il consiglio incrociato a partire dal farmaco. Le modalità di erogazione del corso comprendono l'analisi di diversi casi di consiglio abbinato farmaco + cosmetico e la doppia esposizione per facilitare il cross selling in vista.

In particolare vengono approfonditi i seguenti cross selling:

- Farmaci dermatologici + dermocosmetici (detergenza, idratazione/protezione, camoufflage)

Farmaci fotosensibilizzanti + protezione solare

Colliri+ struccanti occhi + creme contorno occhi+ mascara ad alta tollerabilità

Farmaci ginecologici + detergenti intimi + cosmesi vulvare

Farmaci analgesici + igiene orale

Farmaci chemioterapici/radioterapia + camoufflage

I 15 dermocosmetici da allestire al retrobanco delle prescrizioni.

La doppia esposizione: il cross selling in vista.

Esercitazioni: i protocolli della farmacia.

AREA VENDITE E SERVIZI IN FARMACIA

04 giugno ore 13:30-18

IL SELF-SHOPPING E L'ACQUISTO D'IMPULSO

La farmacia non deve essere un luogo "triste"

Il percorso formativo è volto a migliorare le metodologie e le tecniche per incrementare l'esperienza d'acquisto in farmacia.

Con l'avvento dell'on-line, le persone sceglieranno i luoghi non per la necessità, ma per il **piacere di frequentarli**. L'obiettivo del corso è **aumentare la redditività attraverso l'esposizione**, stimolando l'acquisto d'impulso e creando legami emotivi.

Le modalità di erogazione del corso mirano a sottolineare **l'importanza di gestire autonomamente e in maniera personalizzata le diverse categorie** e il layout della farmacia secondo un'esposizione dettata dal consiglio (cross-selling in vista) e dalla marginalità.

DERMOCOSMESI, ESPOSIZIONE E SERVIZI IN FARMACIA: DIVENTA ESPERTO NELLA GESTIONE DEI REPARTI



18 giugno ore 13:30-18

I SERVIZI IN FARMACIA: COME RECLUTARE NUOVI CLIENTI

Il percorso formativo è volto a migliorare le metodologie e le tecniche per la corretta gestione dei servizi. La nuova farmacia non venderà solo prodotti, bensì erogherà servizi per il benessere, la salute e la bellezza della persona.

Sarà l'inizio di una **nuova era**: questi “*prodotti impalpabili*” saranno destinati ad assumere una posizione rilevante nel bilancio della farmacia.

L'obiettivo del corso è quello di reclutare nuovi clienti con i servizi e le animazioni.

Le modalità di erogazione del corso sono volte a fare chiarezza sul category e sul marketing dei servizi.

I servizi “**bellezza**”:

il check up della pelle, del capello, del fototipo con apparecchi e il consiglio del trattamento dermonutricosmetico personalizzato e della nutrizione dermatologica. I protocolli della farmacia. La prova prodotto: il beauty bar e il minisoin. La cabina di estetica: trattamenti base e professionali.

I servizi “**benessere e prevenzione**”:

check up dello stile di vita (controllo del peso, BMI, metabolismo basale, consulenza nutrizionale, analisi della postura), prevenzione cardiovascolare (autoanalisi, telemedicina: ecg, holter, pressione), prevenzione donna (densitometria ossea, valutazione stress ossidativo, test circolazione gambe, test ormonali).

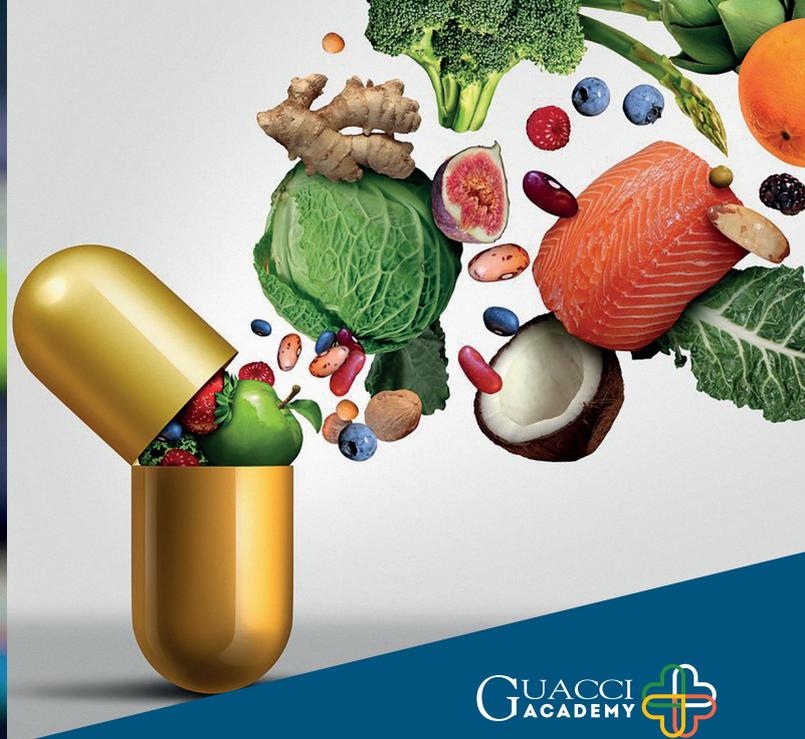
I servizi “**supporto alle cure mediche**”: aderenza terapeutica, infermiere, fisioterapista, podologo, ostetrica, CUP, noleggi, ottico, psicologo, test dell'udito, consegna a domicilio, laboratorio galenico, farmacia oncologica. Conferenze a tema.

IL MARKETING DEI SERVIZI:

come scegliere i servizi complementari all'offerta commerciale della farmacia.

i servizi autogestiti o delegati all'industria.

Il lancio, la standardizzazione, la pianificazione, il personale di contatto (formazione e ruoli), le modalità di erogazione, l'ambiente, la comunicazione, il conto economico.



METODI E SISTEMI PER L'AUTOVALUTAZIONE DELLE PERFORMANCE DELLA TUA FARMACIA.

COME ORIENTARSI TRA I "4 PUNTI CARDINALI": MAGAZZINO, ACQUISTI, VENDITE ED ESPOSIZIONE

Relatore: Dott. Luigi Beck

*Farmacista / Consulente Specializzato in Farmacia
Sviluppatore Software VB.NET / Buyer Spemital-Guacci*

21 marzo ore 13:30-16

Questo Corso si pone l'obiettivo di fornire al Farmacista le conoscenze tecniche ed informatiche utili ad effettuare un autocontrollo dell'andamento della propria Farmacia andando a valutare i parametri derivanti dalle 4 principali aree gestionali, ovvero, il magazzino, gli acquisti, le vendite e l'esposizione.

A tal fine, nel Corso è anche prevista l'esecuzione di esercitazioni pratiche con l'utilizzo di fogli excell.

LA FARMACIA ONCOLOGICA

Relatore: Prof.ssa Rosaria Meli

*Dipartimento di Farmacia - Università degli Studi di
Napoli Federico II*

10 aprile ore 13:30-16

IL RUOLO DEI FITOTERAPICI E DEI NUTRACEUTICI IN ONCOLOGIA: EVIDENZE LIMITI E PROSPETTIVE

Con questo Corso vengono forniti al Farmacista gli aggiornamenti necessari per consigliare i pazienti a selezionare e ad utilizzare correttamente i supplementi nutrizionali, con particolare riferimento ai pazienti in terapia oncologica.

In tal modo, il Farmacista diventa un utile supporto per il paziente sia per identificare possibili interazioni farmacologiche e controindicazioni da micronutrienti soprattutto quando questi pazienti sono sottoposti a trattamenti di chemioterapia e radioterapia, sia per fornire corrette informazioni sull'uso di integratori alimentari per aumentare la loro energia, migliorare l'appetito o migliorare la funzione del loro sistema immunitario.

Questi ed altri aspetti che vengono affrontati nel Corso consentono al Farmacista di diventare un punto di riferimento per il paziente oncologico che necessita di consigli associati all'utilizzo di fitoterapici e nutraceutici.