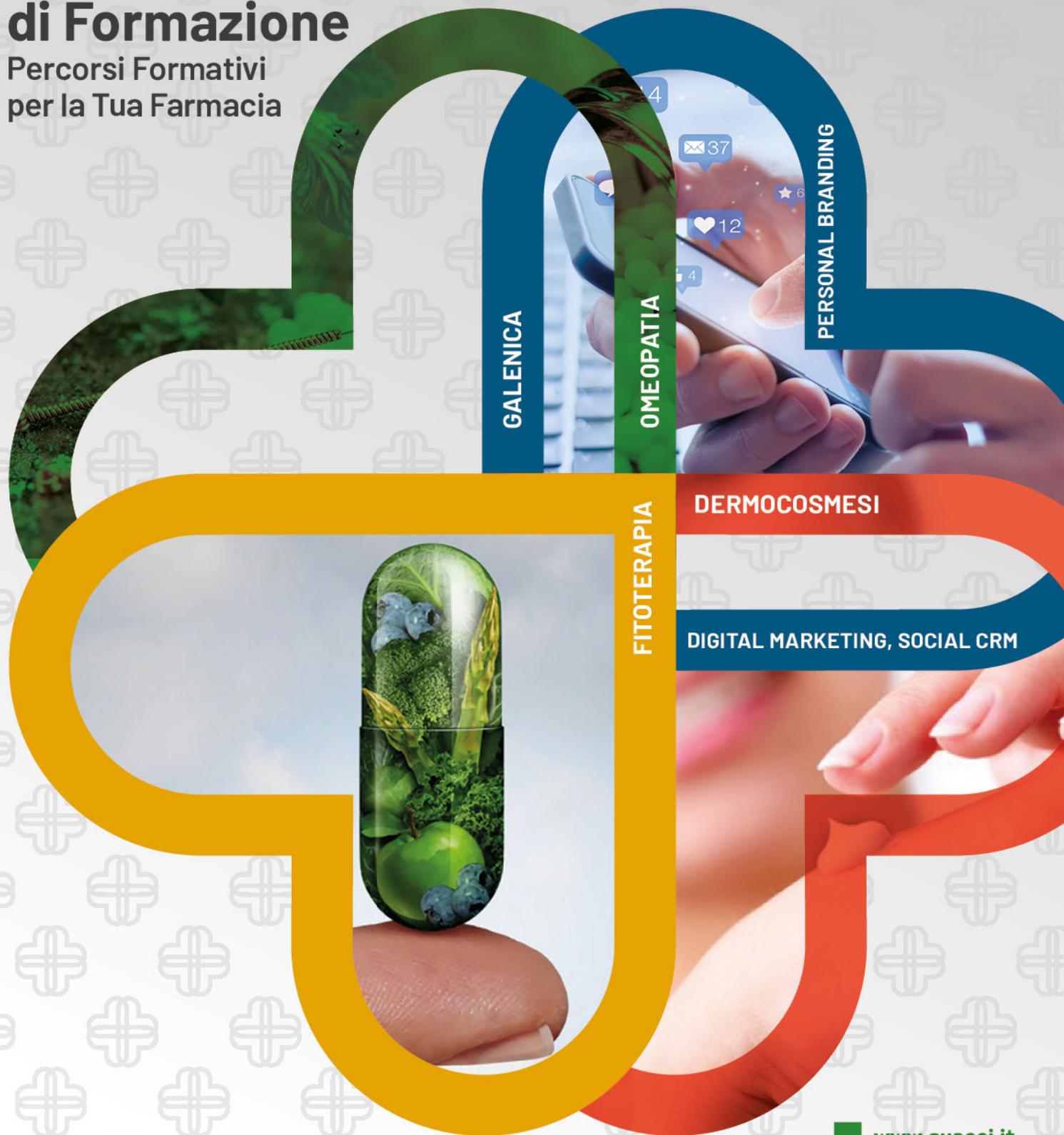


## Piano di Formazione

Percorsi Formativi  
per la Tua Farmacia



GALENICA

OMEOPATIA

PERSONAL BRANDING

FITOTERAPIA

DERMOCOSMESI

DIGITAL MARKETING, SOCIAL CRM

## PIANO DI FORMAZIONE GUACCI 2020

Dopo il successo delle precedenti Edizioni, 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 2020 ripropone anche 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.

In quest'Edizione del *Guacci Academy*, inoltre, daremo anche spazio a convegni che offrono l'opportunità di acquisire le giuste competenze in **digital marketing, social crm e personal branding** per quelle farmacie che scelgono di affrontare l'innovazione del mercato con una forte componente digitale: competere, lanciare, gestire e monitorare la propria identità digitale sono infatti le sfide del futuro.

### 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

Nell'area "Guacci Academy" del sito [www.guacci.it](http://www.guacci.it) è possibile selezionare i Corsi a cui s'intende partecipare ed inserire i dati del partecipante. Al termine della compilazione riceverai una mail di conferma iscrizione.

### SEGRETERIA ORGANIZZATIVA



Mapy Consulenza e Servizi  
T. 055.2342566  
(Lun-Giov. ore 9-12)  
e-mail  
[info@mapyformazione.it](mailto:info@mapyformazione.it)

## ■ LA GALENICA IN FARMACIA: ASPETTI NORMATIVI ED ESERCITAZIONI PRATICHE

**Relatore: Prof.ssa Agnese Miro**

### **SABATO 25 GENNAIO | ore 9-17**

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

### **MERCOLEDÌ 12 FEBBRAIO | ore 14-17**

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

### **SABATO 7 MARZO | ore 9-17**

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

## ■ OMEOPATIA, UNA MEDICINA SISTEMICA

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

Percorso formativo specialistico di 5 giornate che punta a rendere il farmacista esperto nel consiglio agli assistiti in terapia omeopatica, favorendone la fidelizzazione.

**Argomenti trattati nei 5 incontri che si svolgeranno dalle 14 alle 18 nelle seguenti giornate:**

**MARTEDÌ 4 FEBBRAIO | ore 14-18** Artrosi e artrite

**MARTEDÌ 3 MARZO | ore 14-18** Allergie

**MARTEDÌ 31 MARZO | ore 14-18** Ansia e crisi di panico

**MARTEDÌ 7 APRILE | ore 14-18** Patologie vascolari

**MARTEDÌ 21 APRILE | ore 14-18** Patologie della cute

## ■ CORSI IN DIGITAL MARKETING, SOCIAL CRM E PERSONAL BRANDING PER LA FARMACIA 4.0.

**Relatori: Mariya Zakhryalova - Gennaro Guida**

### **MARTEDÌ 11 FEBBRAIO | ore 14-18**

Customer Care & Social CRM, Mobile & Whatsapp Marketing

### **MARTEDÌ 18 FEBBRAIO | ore 14-18**

Instagram Marketing, Facebook Marketing

### **MARTEDÌ 25 FEBBRAIO | ore 14-18**

Laboratorio Digitale Facebook e Instagram

### **MARTEDÌ 10 MARZO | ore 14-18**

Web Reputation & Digital Branding, Visual Storytelling, Newsletter & Blog

### **MARTEDÌ 17 MARZO | ore 14-18**

Google Ads, - Google Analytics

### **MARTEDÌ 24 MARZO | ore 14-18**

Laboratorio Digitale Google Ads e Analytics

## ■ CORSI DI FITOTERAPIA E MEDICINA INTEGRATA

**Relatori: Dr. Mauro Manca**

### **GIOVEDÌ 13 FEBBRAIO | ore 14-17**

**Infiammazione, Dolore e Gastroprotezione:** dalla medicina integrata i suggerimenti terapeutici a disposizione del farmacista.

### **VENERDÌ 6 MARZO | ore 14-17**

**I disturbi digestivi e intestinali:** quali soluzioni dalla fitoterapia in un'ottica di medicina funzionale regolatoria.

### **GIOVEDÌ 26 MARZO | ore 14-17**

**Drenaggio e controllo del peso.** I consigli del Farmacista.

## ■ IL COSMETICO NATURALE E IL CONSIGLIO DEL FARMACISTA

**Relatore: Dott.ssa Malva Moncalvo**

### **GIOVEDÌ 20 FEBBRAIO | ore 14-16**

**Il cosmetico naturale:** differenze formulative rispetto al cosmetico tradizionale

### **GIOVEDÌ 02 APRILE | ore 14-16**

L'importanza di un cosmetico specifico per la prima infanzia.

## ■ CONSIGLIO QUALIFICATO E DERMOCOSMESI: 2 LEVE SU CUI PUNTARE

**Relatore: Dott.ssa Gabriella Daporto**

### **GIOVEDÌ 16 APRILE | ore 14-18**

Il consiglio e il cross/up selling: un metodo strutturato

### **GIOVEDÌ 23 APRILE | ore 14-18**

Anatomia e fisiologia cutanea. il consiglio nel trattamento del viso (*pelle giovane e pelle matura*)

### **GIOVEDÌ 14 MAGGIO | ore 14-18**

Il consiglio della protezione solare

### **GIOVEDÌ 21 MAGGIO | ore 14-18**

Il cross-selling farmaco + dermocosmetico

### **GIOVEDÌ 28 MAGGIO | ore 14-18**

Il cross-selling cosmetico + cosmetico + integratore

### **GIOVEDÌ 10 SETTEMBRE | ore 14-18**

Il consiglio nel trattamento del capello/cuoio capelluto

# 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

**3 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.

## SABATO 25 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.

## MERCOLEDÌ 12 FEBBRAIO | ore 14-17

*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.

## SABATO 7 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.

# 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 **5 giornate**  
che punta a rendere il farmacista esperto nel consiglio agli assistiti in  
terapia omeopatica, favorendone la fidelizzazione.*

Argomenti trattati nei **5 incontri**  
che si svolgeranno dalle **14 alle 18**  
nelle seguenti giornate:

**MARTEDÌ 4 FEBBRAIO**

Artrosi e artrite

**MARTEDÌ 3 MARZO**

Allergie

**MARTEDÌ 31 MARZO**

Ansia e crisi di panico

**MARTEDÌ 7 APRILE**

Patologie vascolari

**MARTEDÌ 21 APRILE**

Patologie della cute

# CORSI IN DIGITAL MARKETING, SOCIAL CRM E PERSONAL BRANDING PER LA FARMACIA 4.0

Relatori:

**Mariya Zakhryalova**, Project Manager, digital consultant e formatrice certificata in Google Ads e Facebook Ads. È una dei massimi esperti di Marketing Advertising in Italia.

**Gennaro Guida**, Analista programmatore di Sistemi ERP-Unix, Esperto in System Integration, Docente presso L'Università La Sapienza di Roma e Federico II di Napoli nei Master di Alta Formazione in Culture Digitali ed Internazionalizzazione.



*Il Farmacista è chiamato ad affrontare l'innovazione del mercato che richiede una forte componente digitale. Competere, lanciare, gestire e monitorare la propria identità digitale sono le nuove sfide del professionista del futuro. I nostri corsi di formazione offrono l'opportunità di acquisire le giuste competenze in **Digital Marketing, Social CRM e Personal Branding**.*

*Il Corso in Digital, Social CRM e Personal Branding prevede incontri di apprendimento, suddivisi in sessioni di 4 ore di docenza frontale ed 8 ore di laboratorio digitale. Il modello formativo prevede inoltre l'alternanza di lezioni frontali con l'analisi di casi di studio.*

## Argomenti trattati nei **6 incontri** che si svolgeranno nelle seguenti giornate:

### **MARTEDÌ 11 FEBBRAIO | ore 14-18**

*Customer Care & Social CRM,  
Mobile & Whatsapp Marketing*

Il **Social Customer Service** e, più in generale, il **#SocialCare**, è ad oggi la componente fondamentale del nuovo Marketing, il nuovo modello di business vincente: basato sull'aiuto al cliente, costante e in real-time, ovunque questi o l'azienda si trovi.

**Argomenti trattati:** La vision strategica, l'approccio mentale e comportamentale da mettere in pratica per realizzare un Social Customer Care ottimale; Le tattiche migliori per garantire una Customer Experience di successo e la Customer Satisfaction finale; Le armi, le skills (*hard* e *soft*) immancabili del tuo bagaglio professionale e personale; I diversi livelli di svolgimento di un Social

CRM completo. Nella quotidianità è Live Reply: che cos'è e come si sviluppa il Social Care ogni giorno; Per lungimiranti è Social Caring proattivo: come anticipare le esigenze del cliente. Come misurare i risultati ottenuti: le metriche migliori (e *quelle da buttare*); I tool: la guida definitiva a dashboard, piattaforme, strumenti, free o a pagamento per il Social CRM e quali sono e come usarli al meglio; Chatbots e i sistemi di assistenza artificiale: Che cosa sono e come servirsene; Le 10 regole d'oro del Social Care perfetto.

Il corso è grado di chiarire le opportunità del **Mobile Marketing**, del marketing geolocalizzato e della potenza di **Whatsapp** nelle relazioni con la propria utenza. L'uso degli smartphone ha consentito la nascita di nuovi formati pubblicitari attraverso dispositivi mobili, per una comunicazione integrata, multicanale ed esperienziale che permette anche

## CORSI IN DIGITAL MARKETING, SOCIAL CRM E PERSONAL BRANDING PER LA FARMACIA 4.0

di **gestire tutto il ciclo di relazione con il cliente**: dall'ingaggio iniziale al Customer Care, fino alla fidelizzazione.

**Argomenti trattati:**

**Mobile Search Marketing:** come sfruttare al meglio l'uso dei device mobili, i contesti e l'esperienza di mobilità, le Strategie di Mobile Marketing;

**Google My Business:** l'importanza della scheda Google My Business, la Gestione del profilo e delle info, le recensioni da mobile.

**Integrazione Social-Web-Mobile:** Perché è importante avere un sito web mobile? Come realizzare una landing page mobile.

**Mobile Advertising:** I migliori circuiti di mobile advertising, le dinamiche di mobile advertising.

**Whatsapp Marketing:** il profilo Whatsapp Business, Integrazione chat nel sito web, le liste broadcast, i gruppi, comunicare con le emoji.

### MARTEDÌ 18 FEBBRAIO | ore 14-18

*Instagram Marketing - Facebook Marketing*

**Instagram** è il social affermato ormai che coinvolge quotidianamente milioni di utenti con target diversi.

**Argomenti trattati:**

Organizzare il proprio account ed il piano editoriale. Utilizzare Instagram a livello professionale. Da cosa partire. Vantaggi dell'account Business (*cosa ha in più e quali impostazioni sono importanti*).

**Ottimizzazione dell'account:** bio (*foto profilo, testo bio, link, tasti*); Highlights (*organizzazione*). Organizzazione del Feed (*piano editoriale e programmi per la programmazione, filtri, app, esempi*). Contenuti (*piano editoriale, testi, emoji, hashtag, call to action*) quando e quanto pubblicare su Instagram.

**Followers, like e interazioni:** cosa conta davvero?; la scomparsa dei like.

**Instagram Advertising:** modo semplificato e modo



avanzato per impostare le campagne IG Contest / giveaway (*importanza dei commenti e repost*).

Il corso di **Facebook Marketing** si pone l'obiettivo di trasferire le nozioni per operare correttamente la progettazione del piano di comunicazione attraverso il social network Facebook.

**Argomenti trattati:**

Come comunicare con gli Utenti; Sfruttare il Linguaggio delle Immagini; Quando, cosa e quanto pubblicare; Facebook Advertising: Creazione Campagne Facebook ADV, Cosa vuoi pubblicizzare? Quali obiettivi vuoi raggiungere?; Targettizzazione della Campagna, Target Geografico / Demografico / Interessi; Budget ed Offerte: Strategie delle Offerte; Facebook Insights: Come analizzare le statistiche di Facebook.

### MARTEDÌ 25 FEBBRAIO | ore 14-18

*Laboratorio Digitale Facebook e Instagram*

Ogni partecipante, con l'ausilio di un proprio Tablet o PC, potrà mettere in pratica quanto illustrato nei precedenti incontri, sotto la guida e i suggerimenti dei nostri formatori.

### MARTEDÌ 10 MARZO | ore 14-18

*Web Reputation & Digital Branding, Visual Storytelling, Newsletter & Blog*

La **Web Reputation** si definisce come la **reputazione che un'azienda o un professionista si co-**

## CORSI IN DIGITAL MARKETING, SOCIAL CRM E PERSONAL BRANDING PER LA FARMACIA 4.0

**struisce in rete** attraverso l'unione di due componenti: da un lato commenti, recensioni, post e articoli pubblicati dagli utenti su social network, siti, blog e forum; dall'altro il modo in cui l'esperto professionista riesce a veicolare la propria immagine verso l'esterno.

### **Argomenti trattati:**

Perché creare una buona reputazione online. Le attività di buzz. Come interagire con le star della Rete, dove si costruiscono le relazioni nel web. Come massimizzare la soddisfazione del cliente. BRAND IDENTITY: Piano editoriale, Strategie di coinvolgimento, Indicizzazione, Visibilità, Valutazione.

Con il **Visual Storytelling** le immagini e le fotografie sono diventate il veicolo più immediato, efficace ed emozionale per comunicare con i clienti per coinvolgerli e fidelizzarli.

### **Argomenti trattati:**

Come comunicare attraverso il visual storytelling. Come creare una strategia di Visual Storytelling e integrarla con i social media. I migliori tool per realizzare immagini accattivanti. I Visual Social Network: Come funzionano, il potere dei filtri per il Visual Marketing, Case history dei contest di successo. Pinterest: Cos'è e come funziona, Come raccontarsi attraverso pin e board, I pin di successo, Tumblr: Il potere alle immagini e alle parole, l'integrazione del blog con il proprio sito web, come scrivere contenuti di successo.

La **Newsletter** e l'**Email Marketing** sono attività di marketing diretto, finalizzate a costruire un contatto con i potenziali o reali clienti allo scopo di veicolare un messaggio, informativo o promozionale.

### **Argomenti trattati:**

Vantaggi dell'email marketing; offerte, promozioni,



**GUACCI**  
**ACADEMY**

coupon. Pianificazione campagne email marketing: fattori da considerare e strumenti da utilizzare. Creazione del database: I migliori Tools per la gestione della Mailing list, Selezione del target, Costruzione del database. Email Spam, Grafica Email & Landing Pages. Tracking: strumenti di monitoraggio apertura mail e conversione.

**Blog E Web Copyright:** Il blog rappresenta un importante strumento di comunicazione: attraverso immagini e testo, consente agli utenti di proiettarsi e di capire se il servizio che offri è quello giusto per loro. Naturalmente è necessario che la promozione di un'attività attraverso il blog sia ricca di contenuti interessanti per il target di riferimento. È importante imparare a selezionare attentamente le informazioni relative alle ultime tendenze del proprio mercato, distribuire consigli, e rendere chiara la propria offerta. Spiegheremo come veicolare attraverso le immagini e la scrittura la vostra strategia di comunicazione per aumentare la visibilità della vostra attività e di conseguenza l'engagement.

### **Argomenti trattati:**

Perché investire in un business blog; Segmentazione e individuazione del target; Scelta del registro di comunicazione; Come coinvolgere gli utenti; Come scrivere per i motori di ricerca; Come far crescere la visibilità del blog. Le 5 W: le regole del perfetto blogger. Selezione delle fonti e verifica delle informazioni; La scelta delle immagini.

## CORSI IN DIGITAL MARKETING, SOCIAL CRM E PERSONAL BRANDING PER LA FARMACIA 4.0

**MARTEDÌ 17 MARZO**

ore 14-18

*Google Ads e Google Analytics*

**Google Ads** è la piattaforma pubblicitaria di Google attraverso la quale è possibile pubblicare annunci pubblicitari testuali, immagini e video sulle pagine della Google Search e sulla rete di contenuti Google. **Argomenti trattati:** Creazione e impostazione account, Strumenti di ricerca delle parole chiave. Come scrivere un annuncio efficace: ranking annuncio, punteggio di qualità, corrispondenza parole chiave, analisi e monitoraggio della campagna. Per impostare correttamente una campagna di Google Ads è fondamentale scegliere attentamente il testo da promuovere, scritto secondo le regole della scrittura persuasiva, valutare l'impatto che il messaggio avrà sugli utenti ed impostare il budget ideale per comparire tra i primi risultati di Google ed ottenere così un buon ritorno sull'investimento. Durante il seminario verranno illustrati i concetti fondamentali del Keyword e Display Advertising e verranno spiegate le tecniche ideali per creare e gestire campagne pubblicitarie Pay Per Click in modo efficace.

Il corso di **Google Analytics** si propone di fornire ai partecipanti gli strumenti e le conoscenze necessarie ad analizzare e gestire, in maniera profittevole, i dati provenienti dal proprio sito internet. Conoscere nel dettaglio i percorsi interni al sito da parte dei visitatori, capire la provenienza degli stessi e le loro intenzioni, costituisce un prezioso bagaglio di informazioni strategiche da tenere in considerazione nell'elaborazione di offerte e servizi pensati sulle necessità dei clienti.

**Argomenti trattati:**

I fondamenti della web analytics, le definizioni da conoscere, come creare un account, panoramica e metriche di base, Principali sezioni del report di



analytics, visitatori unici, comportamento dei visitatori all'interno del sito, traffico diretto e di ricerca, traffico proveniente da adwords, come misurare l'efficacia delle landing page, errori da evitare. Le informazioni fornite da uno strumento quale Google Analytics consentono, infatti, di ottenere indicazioni geografiche e di lingua, di monitorare i contenuti più interessanti e curare maggiormente quelli che presentano una frequenza di rimbalzo più alta per renderli più stimolanti per gli utenti. Entrare in possesso di questi dati ed essere in grado di analizzarli, vi consentirà di sviluppare contenuti interessanti e offerte ad hoc che, nel lungo periodo, si tradurranno in maggiore traffico di qualità verso il vostro sito. Una corretta analisi dei dati vi permetterà, inoltre, di riscontrare l'efficacia delle azioni di web marketing intraprese e di valutare il ROI delle campagne attivate. Analizzando le azioni/obiettivo compiute dagli utenti sarete in grado di valutare le attività di marketing che si sono rivelate più utili per ripeterle in futuro.

**MARTEDÌ 24 MARZO | ore 14-18**

*Laboratorio Digitale Google Ads e Analytics*

Ogni partecipante, con l'ausilio di un proprio Tablet o PC, potrà mettere in pratica quanto illustrato nei precedenti incontri, sotto la guida e i suggerimenti dei nostri formatori.

# CORSI DI FITOTERAPIA E MEDICINA INTEGRATA

Relatore: **Dr. Mauro Manca**

Formatore NAMED



GUACCI  
ACADEMY 

## GIOVEDÌ 13 FEBBRAIO | ore 14-17

*Infiammazione, Dolore e Gastroprotezione: dalla medicina integrata i suggerimenti terapeutici a disposizione del farmacista.*

La medicina integrata ci permette di intervenire a supporto del farmaco, con un consiglio adeguato si possono ridurre i discomfort correlati all'uso di farmaci, migliorare l'efficacia terapeutica ed intervenire in modo efficace dove il farmaco non è indispensabile in un'ottica farmacologica e funzionale della fitoterapia.

## VENERDÌ 6 MARZO | ore 14-17

*I disturbi digestivi e intestinali: quali soluzioni dalla fitoterapia in un'ottica di medicina funzionale regolatoria.*

Le affezioni dell'apparato gastro intestinale sono il primo motivo di consiglio al banco per il farmacista, conoscere i movens che si esprimono con un disturbo permette di dare una risposta adeguata al paziente, con una visione più completa affinché non ci sia solo un approccio soppressivo del sintomo evidente ma una modalità di consiglio che tenga conto delle funzioni del sistema digestivo.

## GIOVEDÌ 26 MARZO | ore 14-17

*Drenaggio e controllo del peso. I consigli del Farmacista.*

Migliorare le proprie abitudini alimentari e di stile di vita è sempre alla base di una buona forma fisica, ma saper dare i giusti consigli nutrizionali è uno dei ruoli del farmacista. Una buona efficienza del microcircolo e come ottenerla, migliorare la capacità metabolica di utilizzo dei grassi in accumulo, evitare la perdita di massa muscolare spesso correlata alle diete rappresentano lo scopo formativo di questo seminario.

# IL COSMETICO NATURALE E IL CONSIGLIO DEL FARMACISTA

Relatore: **Dott.ssa Malva Moncalvo**  
Formatrice Helan Cosmesi di Laboratorio



## GIOVEDÌ 20 FEBBRAIO | ore 14-16

*Il cosmetico naturale: differenze formulative rispetto al cosmetico tradizionale.*

*Argomenti trattati:* Quadro normativo di riferimento; Ingredienti "inammissibili" (i "SENZA" del prodotto), Ingredienti "indispensabili" (i "CON" del prodotto), Test specifici; Le astuzie del marketing "eco-furbo" (alcune linee guida per districarsi nella giungla della moda "green"). Esempi pratici di lettura INCI.

## GIOVEDÌ 2 APRILE | ore 14-16

*L'importanza di un cosmetico specifico per la prima infanzia.*

*Argomenti trattati:* Caratteristiche Istologiche e Fisiologiche della cute nel neonato vs adulto; Materie prime specifiche per la cute del bambino, soprattutto nei primi mesi di vita; Ingredienti "inammissibili" (SLS, etc...); il problema delle "impurezze": 1,4 Dioxano, Nitrosammine, Ftalati, Formaldeide; FOCUS sui prodotti di Protezione Solare: i Filtri Fisici. Pidocchi, Zanzare: la protezione naturale.

## CONSIGLIO QUALIFICATO E DERMOCOSMESI: 2 LEVE SU CUI PUNTARE

Relatore: **Dott.ssa Gabriella Daporto**

Farmacista cosmetologa



GUACCI  
ACADEMY

*Questo percorso formativo è finalizzato a:*

- **Acquisire tecniche di consiglio.**
- **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. 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.*

### **GIOVEDÌ 16 APRILE | ore 14-18**

*Il consiglio e il cross/up selling: un metodo strutturato.*

Il percorso formativo è volto a migliorare le metodologie e le tecniche per realizzare una farmacia professionale e confermare il ruolo, riconosciuto da sempre al farmacista, di esperto consulente della salute.

**L'obiettivo del corso è far decollare il sell out dell'assortimento commerciale della farmacia per arginare le perdite legate all'etico.** Le modalità di erogazione del corso si basano sul metodo **"consiglio express"** che, grazie allo studio di casi pratici, facilita la vendita complementare e sinergica dei prodotti dell'assortimento commerciale. I partecipanti acquisiranno un metodo per affrontare con professionalità qualsiasi richiesta del cliente/paziente, per non improvvisare mai nelle diverse situazioni d'acquisto.

• **Le 4 fasi:** l'Accoglienza, l'Ascolto (*le domande*), l'Interazione (*l'argomentazione del prodotto, il consiglio complementare il T+2 e il T+4*), l'Arrivederci;

- **Cross/up selling** intracategory ed il cross/up selling extracategory;
- **Metodo Consiglio Express:** studio di casi pratici; Parole giuste; Cross selling in vista; Obiezioni; Obiettivo smart, sempre monitorato; Se il cliente non acquista: promozioni, brochure, campioni, servizi.
- **Esercitazioni:** studio di casi pratici, formulazione dei protocolli.

### **GIOVEDÌ 23 APRILE | ore 14-18**

*Anatomia e fisiologia cutanea. il consiglio del trattamento viso (pelle giovane e pelle matura)*

*Questo percorso formativo è finalizzato a:*

- **Descrivere gli inestetismi del viso, 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.*

## CONSIGLIO QUALIFICATO E DERMOCOSMESI: 2 LEVE SU CUI PUNTARE

### *Argomenti trattati:*

Anatomia e fisiologia cutanea. Check up della pelle del viso: lo studio dei segni della pelle giovane e matura. Cinque casi pratici: la pelle spenta/disidratata, la pelle impura con imperfezioni, le prime rughe di espressione, le rughe profonde/rilassamento cutaneo, la perdita di densità. I protocolli per il consiglio del trattamento personalizzato: la detergenza, il trattamento base, il trattamento urto specifico, la nutraceutica. Le tecniche di cross/up selling. Esercitazioni.

### **GIOVEDÌ 14 MAGGIO | ore 14-18**

#### *Il consiglio della protezione solare.*

Corso fondamentale per essere pronti al consiglio con l'approssimarsi della stagione estiva.

#### *Argomenti trattati:*

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.

### **GIOVEDÌ 21 MAGGIO | ore 14-18**

#### *Il cross selling farmaco + dermocosmetico.*

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



**GUACCI**  
**ACADEMY**

potenziamento della redditività attraverso il consiglio incrociato a partire dal farmaco. Le modalità di erogazione 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, camouflage); 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 anticoncezionali + gel/creme drenanti, anticellulite; I 15 dermocosmetici da allestire al retrobanco delle prescrizioni; La doppia esposizione: il cross selling in vista; Esercitazioni: studio di casi pratici, formulazione dei protocolli.

### **GIOVEDÌ 28 MAGGIO | ore 14-18**

#### *Il cross selling cosmetico + cosmetico + integratore.*

Il percorso formativo è volto a migliorare le metodologie e le tecniche per affrontare il consiglio complementare qualificato e personalizzato tra diverse tipologie di prodotti cosmetici e nutraceutici. L'obiettivo del corso è la soddisfazione del cliente e il potenziamento della redditività attraverso il consiglio incrociato T+2. Le modalità di erogazione comprendono l'analisi di diversi casi pratici di consiglio abbinato cosmetico + cosmetico + integratore alimentare. In particolare

## CONSIGLIO QUALIFICATO E DERMOCOSMESI: 2 LEVE SU CUI PUNTARE

vengono approfonditi cross-selling nell'ambito di: Trattamenti viso, trucco e camouflage; Trattamenti corpo e controllo del peso; Trattamenti capelli e cuoio capelluto; Prevenzione e protezione solare.

Esercitazioni: studio di casi pratici, formulazione dei protocolli.

### **GIOVEDÌ 10 SETTEMBRE | ore 14-18**

*Il consiglio nel trattamento del capello/  
cuoio capelluto.*

Argomenti trattati:

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.



# FarmaCelia

**LA VETRINA ON-LINE DEGLI  
ALIMENTI SENZA GLUTINE**

*Un servizio gratuito per le farmacie clienti **Guacci**  
La più ampia scelta direttamente da casa*



**GUACCI** SPA   
Distribuzione Farmaceutica dal 1946

***Farmacelia** è la piattaforma web totalmente **gratuita** della tua farmacia, che permette la **prenotazione on-line di una vasta gamma di prodotti per celiaci**.  
**È un sistema comodo, veloce, sicuro e gratuito**, vanta un assortimento vastissimo (oltre 2.000 referenze) compresi i prodotti surgelati.*

#### *Come Funziona*

- |  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| <br><b>1</b>                            | <br><b>2</b> | <br><b>3</b> | <br><b>4</b> |
| Conclusa la scelta ed inoltrato l'ordine, questo viene interamente allestito dalla <b>GUACCI</b> e consegnato in Farmacia. | Una mail comunica al Farmacista l'acquisizione dell'ordine.                                     | Un sms avvisa l'assistito che la merce è pronta per il ritiro in Farmacia.                      | Il pagamento avviene direttamente in Farmacia.  |

[www.farmacelia.it](http://www.farmacelia.it)

# **GUACCI.**

LA *DISTRIBUZIONE FARMACEUTICA*  
AL SERVIZIO DELLE **FARMACIE INDIPENDENTI.**

SCEGLI **GUACCI** PER CRESCERE  
IN VALORE ED EFFICIENZA.



**GUACCI**   
Distribuzione Farmaceutica dal 1946

Dove la **storia** diventa **futuro**

[www.guacci.it](http://www.guacci.it)