

**Percorsi Formativi  
per la tua Farmacia**

Programma eventi  
**ROMA**





## GUACCI ACADEMY 2023

Dopo i 3 anni di pausa imposti dalla pandemia, e considerando i successi delle passate Edizioni, quest'anno riproponiamo *Guacci Academy* come servizio esclusivo e ricco di contenuti che la **Guacci SpA** mette gratuitamente a disposizione delle Farmacie clienti.

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.

In contrapposizione all'accelerazione del digitale e delle vendite-online avvenuta negli ultimi anni, *Guacci Academy* punta 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. Anche il **saper porsi** verso il cliente ed il **saper consigliare** rappresentano momenti fondamentali per **riportare i clienti in farmacia**, riuscendo così a dare al cittadino la percezione di un servizio come "valore aggiunto" che travalica il mero sconto-commerciale.

Il Programma 2023 include anche Corsi ed esercitazioni pratiche per 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 della Farmacia.

Infine, con l'intento di essere quanto più vicini possibile alle Farmacie clienti, i Corsi del *Guacci Academy 2023* saranno suddivisi tra la nostra sede di Nola (NA) e quella di una sala convegni nel centro di Roma.


### INFO

**Dott. Crescenzo Cinquegrana**  
Tel. 081 8265390  
formazione@guacci.it

### SEDE DEI CORSI

**NOLA:** Guacci Spa  
Sala Convegni "G. Guacci"  
CIS di Nola - Isola 8, n. 8090  
80035 Nola (NA)

**ROMA:** Sala Convegni presso  
"Forma Spazi"  
Via Cavour 181, 00184 Roma

 (metropolitana fermata Cavour)

### 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 scaricare il modulo di iscrizione da inviare a [formazione@guacci.it](mailto:formazione@guacci.it).

Riceverai una mail di conferma iscrizione.

### SEGRETERIA ORGANIZZATIVA



Mapy Consulenza e Servizi  
Tel. 055 2342566  
(Lun-Giov. ore 9-12)  
e-mail:  
[info@mapyformazione.it](mailto:info@mapyformazione.it)

# ROMA

## Sala Convegni presso "Forma Spazi"

Via Cavour 181, 00184 Roma

 (metropolitana fermata Cavour)

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

Relatore: Dott.ssa Gabriella Daporto

**MERCOLEDÌ 8 FEBBRAIO | ore 14-17**

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

**MERCOLEDÌ 8 MARZO | ore 14-17**

*Il cross-selling cosmetico + cosmetico + integratore.  
Le coppie inseparabili.*

**MERCOLEDÌ 22 MARZO | ore 14-17**

*Il cross-selling farmaco + dermocosmetico*

**MERCOLEDÌ 19 APRILE | ore 14-17**

*Il check up e il consiglio personalizzato del trattamento della  
pelle del viso (pelle giovane e matura)*

**MERCOLEDÌ 24 MAGGIO | ore 14-17**

*Il check up del fototipo e il consiglio personalizzato  
della protezione solare*

**MERCOLEDÌ 14 GIUGNO | ore 14-17**

*Il check up e il consiglio personalizzato del trattamento  
della pelle del corpo*

# CONSIGLIO QUALIFICATO E DERMOCOSMESI: 2 LEVE SU CUI PUNTARE

Relatore: **Dott.ssa Gabriella Daporto**  
Farmacista cosmetologa



## *Questo percorso formativo è finalizzato a:*

- *Acquisire tecniche di consiglio.*
- *Descrivere gli inestetismi del viso e del corpo attraverso varie modalità di check up.*
- *Consigliare i trattamenti personalizzati.*

*L'obiettivo è far decollare il reparto dermocosmetico della farmacia, potenziando il consiglio qualificato e 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.***

**MERCOLEDÌ 8 FEBBRAIO** | ore 14-17

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

Gli **obiettivi** del corso sono la soddisfazione dei clienti/pazienti e la crescita del sell out dell'assortimento commerciale.

Le **modalità** suggerite per raggiungere questi traguardi si basano sull'applicazione di un metodo strutturato di consiglio, sullo studio di casi pratici e sulla compilazione dei relativi protocolli.

Argomenti trattati:

Un metodo di consiglio strutturato, per non improvvisare mai.

Le situazioni d'acquisto, le tre leve di sell out: puntare sul consiglio come leva decisiva.

Il modello di consiglio: • le 5 fasi: l'accoglienza, l'ascolto, l'argomentazione del prodotto richiesto/prosto, il cross selling, l'arrivederci. • le informazioni, le raccomandazioni, le domande aperte. • le parole giuste e la gestualità. • il cross/up category. • I protocolli di consiglio: le ricette del farmacista. • il cross selling in vista: visual merchandising e vendita incrociata. • un obiettivo smart, sfidante, misurabile, sempre monitorato. • se il cliente non acquista: le promozioni etiche, i servizi, la comunicazione digitale professionale

# CONSIGLIO QUALIFICATO E DERMOCOSMESI: 2 LEVE SU CUI PUNTARE

Relatore: **Dott.ssa Gabriella Daporto**  
Farmacista cosmetologa



## **MERCOLEDÌ 8 MARZO** | ore 14-17

### ***Il cross selling Cosmetico + Cosmetico + Integratore. Le coppie inseparabili.***

Gli **obiettivi** del corso sono la fidelizzazione dei clienti/pazienti (comunicando professionalità e competenza) e la valorizzazione dello scontrino.

Le **modalità** suggerite per raggiungere questi traguardi mirano ad individuare, memorizzare e consigliare coppie di prodotti cosmetici e nutraceutici complementari e sinergici tra loro.

**Argomenti trattati:** Le coppie inseparabili di prodotti nutri-cosmetici "da utilizzare sempre insieme", approfondimento delle competenze tecnico-scientifiche ed impiego di innovative e vincenti tecniche di consiglio. In particolare vengono trattate coppie di prodotti nell'ambito di:

- trattamenti viso, trucco e camouflage
- trattamenti corpo e controllo del peso
- trattamenti capelli e cuoio capelluto
- protezione solare

## **MERCOLEDÌ 22 MARZO** | ore 14-17

### ***Il cross selling Farmaco + Dermocosmetico***

Gli **obiettivi** del corso sono la soddisfazione/fidelizzazione dei clienti/pazienti e il potenziamento della redditività attraverso il consiglio incrociato a partire dal farmaco. Le **modalità** suggerite per raggiungere questi traguardi comprendono l'analisi di diversi casi di consiglio abbinato farmaco + cosmetico e la doppia esposizione del dermocosmetico.

#### ***Argomenti trattati:***

- 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
- 15 dermocosmetici da allestire al retrobanco delle prescrizioni. Il cross selling in vista.

# CONSIGLIO QUALIFICATO E DERMOCOSMESI: 2 LEVE SU CUI PUNTARE

Relatore: **Dott.ssa Gabriella Daporto**  
Farmacista cosmetologa

**MERCOLEDÌ 19 APRILE** | ore 14-17

## ***Il check up e il consiglio personalizzato del trattamento della pelle del viso (pelle giovane e matura)***

Gli **obiettivi** del corso sono la fidelizzazione del cliente (comunicando professionalità e competenza) ed il rilancio del comparto del trattamento nutri-cosmetico della pelle del viso.

Le **modalità** suggerite per raggiungere questi traguardi si basano sullo studio di casi pratici e sull'analisi dei segni visibili sulla pelle, indispensabile per formulare un consiglio professionale.

**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 giovane: spenta/disidratata, impura con imperfezioni; la pelle non più giovane: le prime rughe/di espressione, il rilassamento cutaneo/rughe profonde, la perdita di densità/macchie(post menopausa) • Consiglio del trattamento personalizzato: i protocolli beauty • Detergenza quotidiana e profonda, trattamento base, trattamento urto specifico periodico, trucco e camouflage, trattamento dermatologico, nutraceutica, consigli generali e di nutrizione • Tecniche di cross/up selling

**MERCOLEDÌ 24 MAGGIO** | ore 14-17

## ***Il check up del fototipo e il consiglio personalizzato della protezione solare***

Gli **obiettivi** del corso sono la fidelizzazione del cliente (comunicando professionalità e competenza) ed il rilancio del comparto dei prodotti solari della farmacia.

Le **modalità** suggerite per raggiungere questi traguardi si basano sullo studio di casi pratici e sull'analisi dei fototipi e delle abitudini di esposizione al sole, indispensabile per formulare un consiglio professionale.

**Argomenti trattati:** • Radiazioni solari e melanogenesi. • Foto tossicità/allergie solari. Farmaci fotosensibilizzanti • Check up del fototipo: lo studio dei segni e delle abitudini di esposizione al sole. • Consiglio del trattamento di protezione solare personalizzato: come scegliere il fattore di protezione UVA-UVB, la texture, la nutraceutica • Tecniche di cross/up selling e modalità espositive

# CONSIGLIO QUALIFICATO E DERMOCOSMESI: 2 LEVE SU CUI PUNTARE

Relatore: **Dott.ssa Gabriella Daporto**  
Farmacista cosmetologa



**MERCOLEDÌ 14 GIUGNO** | ore 14-17

## ***Il check up e il consiglio personalizzato del trattamento della pelle del corpo***

Gli **obiettivi** del corso sono la fidelizzazione del cliente (comunicando professionalità e competenza) ed il rilancio del comparto del trattamento nutri-cosmetico della pelle del corpo.

Le **modalità** suggerite per raggiungere questi traguardi si basano sullo studio di casi pratici e sull'analisi degli inestetismi della pelle del corpo e sul check up dello stile di vita, indispensabile per formulare un consiglio professionale.

### ***Argomenti trattati:***

- Check up della pelle del corpo e dello stile di vita.
- Quattro casi pratici: la cellulite, l'adiposità localizzata/controllo del peso, le smagliature, il rilassamento cutaneo/pelle secca.
- Consiglio del trattamento personalizzato: i protocolli beauty
- Detergenza, trattamento base, trattamento urto specifico, nutraceutica, consigli generali e di nutrizione.
- Tecniche di cross/up selling

# 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**   
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*



**1**

Conclusa la scelta ed inoltrato l'ordine, questo viene interamente allestito dalla **GUACCI** e consegnato in Farmacia.



**2**

Una mail comunica al Farmacista l'acquisizione dell'ordine.



**3**

Un sms avvisa l'assistito che la merce è pronta per il ritiro in Farmacia.



**4**

Il pagamento avviene direttamente in Farmacia.

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



# **GUACCI.**

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

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)