

# Corso Universitario

Vendite presso  
la Farmacia



## Corso Universitario

### Vendite presso la Farmacia

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: [www.techitute.com/it/farmacia/corso-universitario/vendite-farmacia](http://www.techitute.com/it/farmacia/corso-universitario/vendite-farmacia)

# Indice

01

Presentazione

---

*pag. 4*

02

Obiettivi

---

*pag. 8*

03

Direzione del corso

---

*pag. 12*

04

Struttura e contenuti

---

*pag. 18*

05

Metodologia

---

*pag. 22*

06

Titolo

---

*pag. 30*

# 01

# Presentazione

La farmacia, oltre all'importante ruolo di sostegno alla salute pubblica, si configura come un'azienda in cui la vendita di prodotti costituisce il pilastro della sua economia. Per gestire questa particolare modalità di vendita, il professionista deve essere adeguatamente qualificato. Questa preparazione fornirà allo studente tutti gli strumenti necessari per lavorare in questo settore, grazie ad un programma didattico di alta qualità che gli permetterà di crescere a livello qualitativo nella sua carriera. Con un approccio aggiornato e altamente efficace e, inoltre, in una modalità 100% online che permetterà allo studente di imparare al proprio ritmo, senza orari prestabiliti o procedure farraginose.



“

*Impara le più efficaci strategie di vendita che il Farmacista può mettere in pratica con successo garantito”*

L'assistenza nelle Farmacie ha acquisito un ruolo sempre più importante al giorno d'oggi, fattore che ha conseguentemente comportato il bisogno di un personale specificatamente preparato e sempre aggiornato. Le conoscenze del professionista non devono più limitarsi alla padronanza della farmacologia e alla semplice competenza nell'assistenza sanitaria, bensì gli si richiedono competenze che lo posizionino nel contesto aziendale in modo stabile e competitivo. In questo scenario, la padronanza delle tecniche di vendita che possono essere applicate in un ambiente commerciale così particolare fornirà il vantaggio competitivo di cui ogni Farmacia ha bisogno.

Alla luce di quanto riportato, il personale docente di TECH ha ideato questo Corso Universitario che in sole 6 settimane di studio, in modalità online e intensiva, presenta tutti i progressi più rilevanti per la vendita presso la farmacia. Da un punto di vista pratico, gli studenti potranno consolidare le loro conoscenze e applicarle nel loro esercizio della professione quotidianamente.

Grazie ad un metodo di studio teorico-pratico di comprovata efficacia, lo studente acquisirà competenze molto specifiche e di grande interesse nel contesto farmaceutico. Inoltre, grazie al metodo di studio esclusivo di TECH, il *Relearning*, fondato sulla ripetizione dei concetti fondamentali nel corso dell'intero programma, sarà possibile apprendere in maniera naturale, senza il noioso compito di memorizzazione, comune ai metodi di studio tradizionali.

Questo **Corso Universitario in Vendite presso la Farmacia** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ◆ Sviluppo di casi di studio presentati da esperti
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ◆ Recenti novità del settore
- ◆ Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- ◆ Enfasi sulle metodologie innovative
- ◆ Lezioni teoriche, domande all'esperto e/o al tutor, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o portatile provvisto di connessione a internet



*Tutto ciò che c'è da sapere sul Marketing nel contesto della Farmacia. Approfitta di questa opportunità per aggiornare le tue conoscenze"*

“

*Scopri come concludere la vendita di un prodotto in Farmacia in modo sicuro ed efficace, grazie a questo Corso Universitario in Vendite presso la Farmacia”*

Il personale docente del programma comprende rinomati specialisti del settore, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale il farmacista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.

*Un programma completo e dettagliato che ti permetterà di studiare senza problemi di compatibilità con la tua vita quotidiana.*

*La migliore specializzazione online sul mercato in un programma creato appositamente per i professionisti del settore.*



# 02 Obiettivi

L'obiettivo di questo programma completo è quello di accompagnare e guidare lo studente in un percorso di crescita professionale che gli permetta di raggiungere alti livelli di prestazione. Grazie all'insieme delle conoscenze più interessanti e aggiornate del momento in una specializzazione intensamente orientata alla pratica.





“

*Impara a promuovere le vendite dei tuoi prodotti e servizi nella Farmacia grazie ad un programma educativo di grande spessore”*



### Obiettivo generale

---

- Studiare la gestione delle vendite e come promuoverle presso le Farmacie

“

*Obiettivi realistici che si  
trasformeranno in progressi  
immediati a livello lavorativo”*





## Obiettivi specifici

---

- ◆ Approfondire la psicologia applicata alle tecniche di vendita
- ◆ Conoscere il funzionamento del ciclo di vendita
- ◆ Saper realizzare una previsione di vendita
- ◆ Comprendere le diverse politiche per stabilire il prezzo
- ◆ Approfondire le diverse tipologie di prodotti
- ◆ Conoscere le tecniche per la monetizzazione dei prodotti
- ◆ Approcciare i diversi tipi di acquisti e di clienti
- ◆ Conoscere le basi del cross-selling e dell'up-selling
- ◆ Essere in grado di gestire situazioni compromettenti
- ◆ Conoscere le basi del *Digital e-commerce Management*

03

# Direzione del corso

Questo Corso Universitario rappresenta l'opportunità per imparare dai migliori, con un personale docente composto da professionisti del settore, che investiranno le loro conoscenze tecniche e pratiche per condurti al più alto livello di educazione. Con i metodi di insegnamento più aggiornati ed efficaci del mercato didattico online.



“

*Un'opportunità unica per imparare e crescere a livello professionale grazie ai maggiori specialisti di questo settore”*

## Direttrice Ospite Internazionale

Riconosciuta a livello internazionale per lo sviluppo di soluzioni innovative durante la pandemia COVID-19, la dottoressa Katherine DeSanctis è una prestigiosa azienda **farmaceutica** specializzata in **gestione operativa**. Il suo approccio si distingue per l'applicazione di **strategie di leadership** per la formazione di specialisti clinici e l'ottimizzazione dei servizi di farmacia in ambienti ospedalieri.

In questo modo, ha un lungo percorso di lavoro che gli ha permesso di far parte di istituzioni sanitarie riconosciute come il **Mass General Brigham** degli Stati Uniti. Tra i suoi principali risultati, spicca il fatto che ha guidato la **trasformazione digitale** nelle istituzioni per fornire assistenza di qualità ai pazienti a casa. Ciò ha permesso di migliorare i processi per arricchire sia l'efficienza che la sicurezza nella distribuzione dei farmaci.

In questo senso, il suo lavoro è stato riconosciuto in numerose occasioni. Ad esempio, la sua capacità di gestione in tempi di crisi gli è valsa un premio internazionale nel settore sanitario. Anche pubblicazioni specializzate come **Becker's Hospital Review** hanno pubblicato articoli sul suo lavoro evidenziando la sua mentalità all'avanguardia.

Tra i suoi contributi più importanti, c'è anche la creazione di un **quadro di controllo** durante l'irruzione del **SARS-CoV-2** per incoraggiare l'impegno dei dipendenti e migliorare la cultura organizzativa. Questo sistema ha migliorato la **fidelizzazione del personale** e ne ha aumentato la motivazione per affrontare questo periodo difficile.

Ha combinato questo aspetto con il suo lavoro come **ricercatrice clinica**. La sua area di interesse è la **tecnologia farmaceutica**, la **sicurezza dei farmaci** e la **gestione della direzione**. In questo senso, collabora attivamente con il Consiglio di Farmacia di Vizient. In questo modo, condivide le sue solide conoscenze su piattaforme come YouTube per aumentare la comprensione dei professionisti in settori quali la preparazione di farmaci, la distribuzione centrale o le farmacie perioperatorie.



## Dott.ssa DeSanctis, Katherine

---

- Direttrice delle Operazioni Farmaceutiche presso Mass General Brigham, Massachusetts, USA
- Direttrice dell'ospedale generale del Massachusetts
- Specializzanda in Gestione delle farmacie nei sistemi sanitari presso UW Health
- Dottorato in Farmacia presso l'Università dell'Illinois a Chicago
- Master in Scienze presso l'Università del Wisconsin-Madison
- Laurea in Scienze presso l'Università di Villanova
- Membro di:
  - Società Americana di Farmacisti del Sistema Sanitario
  - Massachusetts Health System Society di farmacisti
  - Consiglio di Farmacia di Vizient



*Grazie a TECH potrai apprendere con i migliori professionisti del mondo”*

## Direzione



### Dott.ssa Auni3n Lavarías, María Eugenia

- Laurea in Farmacia. Università di Valencia
- Laurea in Scienze e Tecnologie degli Alimenti. Università di Valencia
- Autrice di Gestione Dietetica del Sovrappeso in Farmacia Ed. Medica Panamericana
- Direttrice del Corso Universitario "Gestione Dietetica del Sovrappeso in Farmacia" presso l'università di Barcellona IL3 Centro di per la Formazione Continua
- Direttrice del Corso Universitario "Dermocosmetica nella Farmacia"
- Università di Barcellona. IL3 Centro di per la Formazione Continua





04

# Struttura e contenuti

Un compendio di conoscenze creato per fornire ai farmacisti l'opportunità di aggiornarsi e incorporare le conoscenze più avanzate relative alle Vendite presso la Farmacia del panorama attuale. Con la sicurezza e la solvibilità della principale università online.



“

*Un programma didattico molto completo, strutturato in unità didattiche ben sviluppate, orientato a un apprendimento efficace e compatibile con il tuo stile di vita professionale”*

## Modulo 1. Vendite presso la Farmacia

- 1.1. Psicologia e tecniche di vendita
- 1.2. Ciclo delle vendite
- 1.3. Previsione delle vendite
- 1.4. Politiche di determinazione dei prezzi
- 1.5. Tipologie di prodotti
- 1.6. Orientamento alla redditività dei prodotti
- 1.7. Tipologie di acquisti e di clienti
- 1.8. Cross-selling e up-selling
- 1.9. Situazioni compromesse
- 1.10. *Digital e-commerce Management*





“

*Un'esperienza di specializzazione  
unica e decisiva per crescere a  
livello professionale”*

05

# Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.



“

*Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”*

## In TECH applichiamo il Metodo Casistico

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Durante il programma affronterai molteplici casi clinici simulati ma basati su pazienti reali, per risolvere i quali dovrai indagare, stabilire ipotesi e infine fornire una soluzione. Esistono molteplici prove scientifiche sull'efficacia del metodo. Gli studenti imparano meglio, in modo più veloce e sostenibile nel tempo.

*Grazie a TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo.*



Secondo il dottor Gervas, il caso clinico è una presentazione con osservazioni del paziente, o di un gruppo di pazienti, che diventa un "caso", un esempio o un modello che illustra qualche componente clinica particolare, sia per il suo potenziale didattico che per la sua singolarità o rarità. È essenziale che il caso sia radicato nella vita professionale attuale, cercando di ricreare le condizioni reali nella pratica professionista farmaceutico.



“

*Sapevi che questo metodo è stato sviluppato ad Harvard nel 1912 per gli studenti di Diritto? Il metodo casistico consisteva nel presentare agli studenti situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giustificare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard”*

L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. I farmacisti che seguono questo metodo, non solo assimilano i concetti, ma sviluppano anche la capacità mentale, grazie a esercizi che valutano situazioni reali e richiedono l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche, che permettono allo studente di integrarsi meglio nel mondo reale.
3. L'approccio a situazioni nate dalla realtà rende più facile ed efficace l'assimilazione delle idee e dei concetti.
4. La sensazione di efficienza degli sforzi compiuti diventa uno stimolo molto importante per gli studenti e si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.



## Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

*Il farmacista imparerà mediante casi reali e la risoluzione di situazioni complesse in contesti di apprendimento simulati. Queste simulazioni sono sviluppate utilizzando software all'avanguardia per facilitare un apprendimento coinvolgente.*



All'avanguardia della pedagogia mondiale, il metodo Relearning è riuscito a migliorare i livelli di soddisfazione generale dei professionisti che completano i propri studi, rispetto agli indicatori di qualità della migliore università online del mondo (Columbia University).

Grazie a questa metodologia abbiamo formato con un successo senza precedenti più di 115.000 farmacisti di tutte le specialità cliniche, indipendentemente dal carico chirurgico. La nostra metodologia pedagogica è stata sviluppata in un contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

*Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.*

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico.

Il punteggio complessivo del sistema di apprendimento di TECH è 8.01, secondo i più alti standard internazionali.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



#### Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati da studenti specialisti che insegneranno nel corso, appositamente per esso, in modo che lo sviluppo didattico sia realmente specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



#### Tecniche e procedure in video

TECH rende partecipe lo studente delle ultime tecniche, degli ultimi progressi educativi e dell'avanguardia delle tecniche farmaceutiche attuali. Il tutto in prima persona, con il massimo rigore, spiegato e dettagliato affinché tu lo possa assimilare e comprendere. E la cosa migliore è che puoi guardarli tutte le volte che vuoi.



#### Riepiloghi interattivi

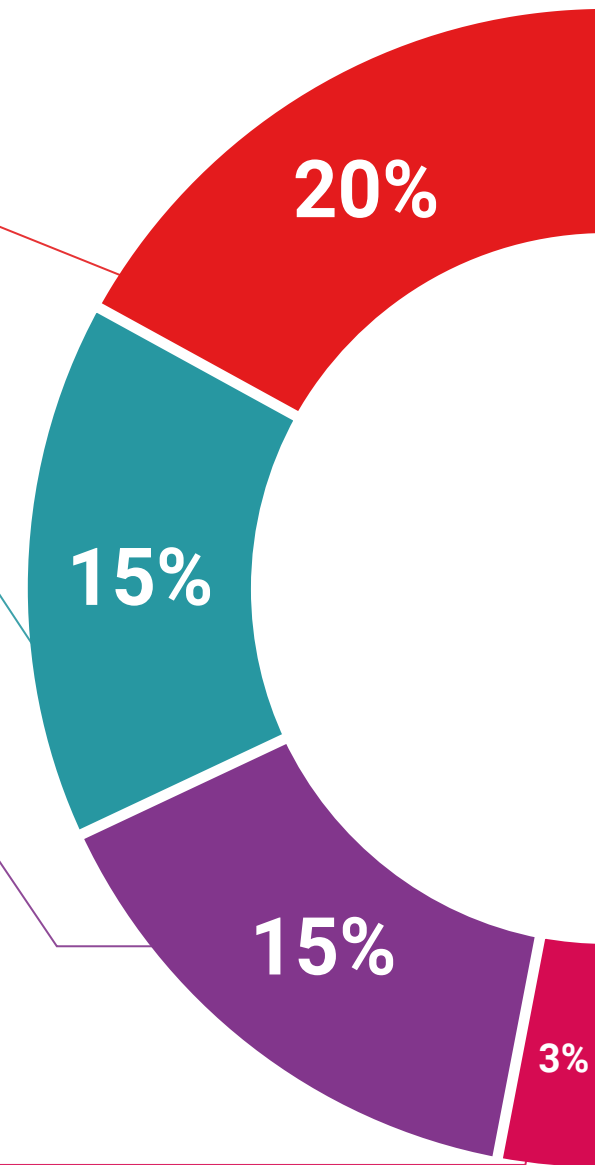
Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo sistema di specializzazione unico per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



#### Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





#### Analisi di casi elaborati e condotti da esperti

Un apprendimento efficace deve necessariamente essere contestuale. Per questa ragione, ti presenteremo il trattamento di alcuni casi reali in cui l'esperto ti guiderà attraverso lo sviluppo della cura e della risoluzione di diverse situazioni: un modo chiaro e diretto per raggiungere il massimo grado di comprensione.



#### Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



#### Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi: la denominazione "Learning from an Expert" rafforza le conoscenze e i ricordi e genera sicurezza nel futuro processo decisionale.



#### Guide di consultazione veloce

TECH ti offre i contenuti più rilevanti del corso in formato schede o guide di consultazione veloce. Un modo sintetico, pratico ed efficace per aiutare lo studente a progredire nel suo apprendimento.



# 06 Titolo

Il Corso Universitario Vendite presso la Farmacia ti garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, l'accesso a una qualifica di Corso Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

*Porta a termine con successo questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”*

Questo **Corso Universitario in Vendite presso la Farmacia** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata\* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Corso Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Corso Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Corso Universitario in Vendite presso la Farmacia**

N. Ore Ufficiali: **150 o.**



\*Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.



futuro  
salute fiducia persone  
educazione informazione tutor  
garanzia accreditamento insegnamento  
istituzioni tecnologia apprendimento  
comunità impegno  
attenzione personalizzata inn  
conoscenza presente qualità  
formazione online  
sviluppo istituzioni  
classe virtuale lingu

**tech** università  
tecnologica

**Corso Universitario**

Vendite presso  
la Farmacia

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

# Corso Universitario

## Vendite presso la Farmacia

