FARMACIA (D.M. 1147/22)

**Gestione aziendale e gestione della farmacia**

**(6 CFU; 48 ore)**

**Obiettivi**

Al termine dell’insegnamento lo/la studente/ssa avrà acquisito le conoscenze teoriche della gestione aziendale e della farmacia, inerenti principalmente alle attività di gestione del merchandising e del mix assortimentale farmaceutico. Saprà analizzare la struttura dei costi e ricavi della farmacia e definire le migliori strategie di mercato per migliorare la struttura del mix dei margini e migliorare la redditività d’impresa. Lo/la studente/ssa avrà inoltre acquisito le conoscenze teoriche di base utili per la gestione dei vari aspetti organizzativi della farmacia sia fisica che online.

Per una più completa comprensione degli obiettivi formativi, si rimanda alla lettura dei risultati di apprendimento attesi a seguito del presente percorso formativo.

**Prerequisiti**

Non sono richiesti prerequisiti d'accesso.

**Contenuti**

La scansione dei contenuti è da intendersi come puramente indicativa. Essa può infatti subire modifiche nel corso dell’insegnamento, anche in funzione delle richieste degli studenti.

| **Argomento** | **CFU** | **ORE** |
| --- | --- | --- |
| Introduzione alla definizione di azienda e delle sue risorse | 0,5 | 4 |
| La gestione del personale della farmacia | 0,25 | 2 |
| La gestione del magazzino | 0,5 | 4 |
| Posizionamento di mercato e principali leve di marketing | 1,5 | 12 |
| Strategie del mix assortimentale e dei margini | 1,5 | 12 |
| La gestione dei rapporti con l’AUSL | 0,25 | 2 |
| La gestione della farmacia dei servizi | 0,5 | 4 |
| La farmacia e il digitale – e-commerce ed e-mail marketing | 0,5 | 4 |
| Strategie di loyalty | 0,5 | 4 |

**Metodi Didattici**

La didattica si basa su lezioni frontali in presenza, e testimonianze aziendali, basate prevalentemente su un approccio trasmissivo nonché interattivo per la comprensione e corretta applicazione dei principi di base della gestione farmaceutica.

La frequenza alle lezioni è fortemente raccomandata al fine della proficua formazione dello studente. Il docente verifica la frequenza con modalità che verrà comunicata all’inizio delle lezioni.

L’insegnamento è erogato in lingua italiana.

**Verifica dell'apprendimento**

L’esame consta di una prova scritta. Nella prova scritta della durata di 1 ora lo/la studente/ssa deve rispondere a 2 domande aperte e svolgere 1 esercizio. Lo/la studente/ssa deve dimostrare di avere acquisito le conoscenze utili per la gestione della farmacia. La valutazione della prova scritta è espressa in trentesimi e tiene conto del livello di conoscenza raggiunto e della chiarezza di esposizione degli argomenti richiesti e del linguaggio espositivo utilizzato. I risultati della prova scritta sono restituiti entro una settimana in funzione del numero degli iscritti.

Gli esami si svolgono nell’arco del calendario didattico dell’offerta formativa e per ogni appello che si intende sostenere occorre iscriversi utilizzando la piattaforma Esse3.

**Testi consigliati**

Slide, letture integrative e altro materiale fornito/ indicato dal Docente durante il corso. Il materiale sarà approfonditamente discusso in aula e reso disponibile sulla piattaforma Moodle o Teams.

**Risultati di apprendimento attesi**

**Conoscenza e capacità di comprensione**:

* Dei fattori critici di successo utili alla definizione del posizionamento di mercato e delle principali leve di marketing.

**Capacità di applicare conoscenza e comprensione:**

* Nell’analizzare il mix assortimentale e il mix dei margini.

**Autonomia di giudizio**:

* Dispensare correttamente i medicinali, tenendo conto della prescrizione del medico delle specifiche esigenze del paziente.

**Abilità comunicative**:

* Hanno capacità relazionali e organizzative nella gestione della farmacia.
* Sono capaci di comunicare, in forma scritta e orale, in inglese, oltre che in italiano.

**Capacità di apprendere**:

- Nozioni utili per l'aggiornamento continuo delle proprie conoscenze;

- Strumenti informatici per la consultazione di banche dati e della letteratura specializzata;

- Nozioni utili per affrontare scuole di dottorato, master e scuole di specializzazione.