

HEALTHCARE
MASTER PART TIME
EDIZIONE N° 2

Pharmacy Management: tra Strategie Marketing e Retail - 2 ed.



**Se c'è il Sole
non c'è ombra
di dubbio.**
Executive Education Excellence



HEALTHCARE
MASTER PART TIME
EDIZIONE N° 2

Pharmacy Management: tra Strategie Marketing e Retail - 2 ed.

Scienza e Marketing Management al servizio del nuovo mondo ibrido della distribuzione di prodotti e servizi nel settore Pharma.

in collaborazione con:



Perché scegliere questo corso?

Il corso mira a formare professionisti nel settore pharma con un mix di competenze scientifiche e commerciali. Attraverso lezioni teoriche, esercitazioni pratiche e progetti sul campo, i partecipanti svilupperanno abilità manageriali e marketing avanzate. Il programma include guest speaker, company visit e tutorship per garantire un apprendimento completo. Il focus sarà sul marketing e retail farmaceutico, offrendo strumenti concreti per affrontare le sfide del mercato e promuovere innovazione e crescita aziendale.

- Flessibilità: lezioni nel weekend e registrazioni accessibili
- Formazione con docenti esperti e manager del settore
- Apprendimento pratico con esercitazioni e case study
- Contenuti aggiornati e immediatamente applicabili

Struttura del corso



Partenza: 26 Settembre 2025



Fine: 20 Marzo 2026



Durata complessiva: 74 ore



Lezioni: venerdì 14.30 - 18.30; sabato 09.30 - 16.30; 5 sessioni di tutorship dalle 18.30 alle 19.30.



Modalità di erogazione: Live Streaming o In aula a Milano



Attestato: Attestato di frequenza



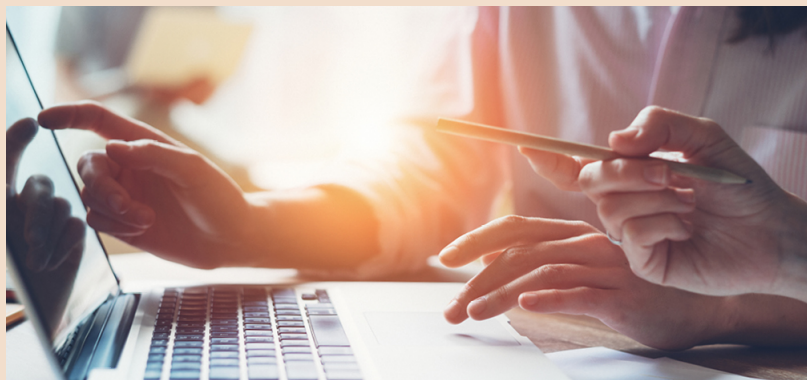
A chi è rivolto il corso?

Destinatari

Il corso è rivolto a chi vuole muovere i primi passi nel retail farmaceutico, inclusi laureati in farmacia, marketing e comunicazione, così come sales manager, product manager e area manager che desiderano perfezionarsi ed espandere le proprie competenze. È ideale anche per imprenditori interessati a sviluppare la farmacia come azienda e per le aziende del settore farmaceutico che cercano di aumentare le loro quote di mercato e far crescere il business tramite strategie innovative.

Sbocchi Professionali

I partecipanti al Master potranno trovare opportunità professionali presso farmacie private e gruppi dove sviluppare politiche di marketing e retail. Altre opportunità si trovano nelle aziende del settore farmaceutico, nelle aree sales, trade e product marketing. Ulteriori sbocchi si possono trovare in aziende consumer presenti nel canale pharma, come dermocosmetica, nutraceutica e wellness. Inoltre, il corso apre opportunità di carriera presso altri retailer operanti nel settore pharma, permettendo ai partecipanti di applicare le competenze acquisite in contesti diversi.



Programma

OPEN LESSON: Le tre ere della farmacia (2 ore)

MODULO 1 - Fondamenti di Marketing e Wellness nel Pharma (10 ore)

MODULO 2 - Gestione dei Servizi e Team Efficace in Farmacia (10 ore)

MODULO 3 - Teamwork e Vendita Relazionale per il Pharma (10 ore)

MODULO 4 - Tecnologie Digitali e Retail Marketing Farmaceutico (10 ore)

MODULO 5 - CRM e Comunicazione Integrata in Farmacia (10 ore)

MODULO 6 - Social Media e Project Management per l'Innovazione (10 ore)

Company visit presso Farmacia Stilo di Milano (4 ore)

Project work e case history (3 ore)

Tutorship (5 ore)

La Faculty del corso

Fabio Guido Ulderico Ancarani

Professore Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese e Marketing presso Alma Mater Studiorum, Università di Bologna

Costantino Criaco

Co-Direttore Generale del gruppo Farmacie Stilo Milano e Co-Founder di Pharmedia Srl

Francesco Criaco

Co-Direttore Generale del gruppo Farmacie Stilo Milano e Co-Founder di Pharmedia Srl

Ramona Camilloni

Responsabile sell out e training manager - Gruppo Stilo

Luca Lagona

Ceo & Co-Founder

Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23196>

Il processo di selezione prevede:

- Laurea o esperienza minima di 3-5 anni nel settore farmaceutico o settori contigui.



€ 3.900 + IVA

Modalità di pagamento:

Sole 24 ORE Formazione si impegna a rendere la formazione accessibile a tutti, ampliando continuamente le convenzioni. Contattaci per scoprire come risparmiare fino al 50% grazie alle nostre agevolazioni!

Il pagamento della quota può avvenire tramite carta di credito e bonifico bancario.

Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente:

IT96N0326803402052620984800. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*

* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.



Sole 24 ORE Formazione



sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646