

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



Calendario Lezioni

SETTEMBRE

- venerdì 26, ore 15.30-17.30

OTTOBRE

- venerdì 17, ore 14.30-18.30
- sabato 18, ore 9.30-16.30
- giovedì 23, ore 18.30-19.30 - tutorship

NOVEMBRE

- venerdì 7, ore 14.30-18.30
- sabato 8, ore 9.30-16.30
- giovedì 13, ore 18.30-19.30 - tutorship
- venerdì 21, ore 14.30-18.30
- sabato 22, ore 9.30-16.30
- giovedì 27, ore 18.30-19.30 - tutorship

DICEMBRE

- giovedì 11, ore 18.30-19.30 - tutorship

GENNAIO

- venerdì 16, ore 14.30-18.30
- sabato 17, ore 9.30-16.30
- giovedì 22, ore 18.30-19.30 - tutorship

FEBBRAIO

venerdì 6, ore 14.30-18.30
sabato 7, ore 9.30-16.30

MARZO

- venerdì 6, ore 14.30-18.30
- sabato 7, ore 9.30-16.30
- venerdì 20, ore 14.30-17.30 -
restituzione PW e case history

- La data della company visit presso la Farmacia Stilo (Milano) sarà stabilita durante il corso.



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

Ramona Camilloni

Responsabile sell out e training manager - Gruppo Stilo

Costantino Criaco

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

Luca Lagona

Ceo & Co-Founder

Francesco Criaco

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

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.





sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646