

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 - Gestione acquisti e vendite in farmacia: tecnologie digitali e retail marketing a supporto (10 ore)**

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

**MODULO 6 - Social Media e nuovi trend di comunicazione (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.





**[sole24oreformazione.it](http://sole24oreformazione.it)**

---

Numero Verde  
**800 128 646**

