

PIANO DI FORMAZIONE GUACCI 2018

4 Percorsi di aggiornamento professionale

DERMONUTRICOSMETICA:
DIVENTA ESPERTO NELLA
GESTIONE DEL REPARTO



TECNICHE AVANZATE PER LA CORRETTA "GESTIONE
DEL MAGAZZINO". IMPATTO SULLA LIQUIDITÀ E
SULL'ORGANIZZAZIONE FUNZIONALE DELLA FARMACIA



IL VALORE DEL CONSIGLIO
IL CROSS/UP SELLING



IL SELF SHOPPING: AUMENTARE LA REDDITIVITÀ
CON L'ESPOSIZIONE



Al tuo fianco ogni giorno di più
www.guacci.it



PIANO DI FORMAZIONE GUACCI 2018

Guacci Academy è un nuovo servizio esclusivo e ricco di contenuti che la **Guacci SpA** mette gratuitamente a disposizione della Tua Farmacia.

Dando continuità all'impegno nell'area formativa perseguito da sempre, *Guacci Academy* si pone l'obiettivo di diffondere approfondimenti tecnico-scientifici e commerciali attraverso professionisti qualificati, fornendoti utili conoscenze pratiche che potrai subito applicare nella gestione della Tua Farmacia.

Per quest'anno Ti proponiamo **4 Percorsi Formativi** ricchi di incontri e di esercitazioni pratiche, il cui fine è la diffusione di conoscenze e metodologie concrete utili a sostenere il *sell out* ed a favorire la corretta gestione dell'azienda-farmacia.

Sarà dato particolare risalto sia alle conoscenze utili a fornire **consigli qualificati e professionali**, sia ai principi gestionali per il **corretto posizionamento dell'assortimento commerciale**.

INFO

Dott. Crescenzo Cinquegrana

tel. 081.8265390

formazione@guacci.it

CALENDARIO DEI 4 PERCORSI FORMATIVI

DERMONUTRICOSMETICA: DIVENTA ESPERTO NELLA GESTIONE DEL REPARTO

1° Sessione - 9 e 10 aprile 2018

9 aprile / ore 14-18

Anatomia e fisiologia cutanea. Il consiglio del trattamento del viso (pelle giovane)

10 aprile / ore 9-13

Il consiglio del trattamento del viso (pelle matura)

2° Sessione - 10 e 11 maggio 2018

10 maggio / ore 14-18

Il consiglio del trattamento del corpo

11 maggio / ore 9-13

Il consiglio della protezione solare

3° Sessione - 21 e 22 maggio 2018

21 maggio / ore 14-18

Il consiglio del trattamento del capello/cuoio capelluto

22 maggio / ore 9-13

La cosmetolinguistica e l'analisi sensoriale

22 maggio / ore 14-17

Il trucco e il camouflage

4° Sessione - 4 giugno 2018

4 giugno / ore 14-18

Specializzare la farmacia in dermocosmesi e nutraceutica

TECNICHE AVANZATE PER LA CORRETTA "GESTIONE DEL MAGAZZINO". IMPATTO SULLA LIQUIDITÀ E SULL'ORGANIZZAZIONE FUNZIONALE DELLA FARMACIA

14 giugno 2018 / ore 14-18

IL VALORE DEL CONSIGLIO E IL CROSS/UP SELLING

20 settembre 2018 / ore 14-18

IL SELF SHOPPING: AUMENTARE LA REDDITTIVITÀ CON L'ESPOSIZIONE

15 ottobre 2018 / ore 14-18

SEDE DEI CORSI

Guacci Spa

Sala Convegni "G. Guacci"

CIS di Nola - Isola 8, n. 8090

80035 Nola (NA)

INFORMAZIONI GENERALI

ISCRIZIONI

L'iscrizione ha un costo di € 100 + iva per singolo percorso formativo.

L'iscrizione è GRATUITA per i clienti Guacci.

L'iscrizione comprende: partecipazione ai corsi, materiale didattico, attestato di partecipazione, coffee break e buffet lunch.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Compilare la scheda di partecipazione ed inviarla a formazione@guacci.it oppure via fax al 0815108974.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA



EV.O. s.r.l.s.

Via E. Mattei, 84 - 40138 Bologna

Sabrina Bendinelli: 334 346 47 96

sabrinabendinelli@per-corsi.com



DERMONUTRICOSMETICA: DIVENTA ESPERTO NELLA GESTIONE DEL REPARTO

Il percorso formativo sul Consiglio della Dermocosmesi si articola in 4 sessioni finalizzate a:

- Descrivere gli inestetismi del viso, del corpo e dei capelli attraverso varie modalità di check up.
- Consigliare trattamenti personalizzati.

L'obiettivo dei corsi è far decollare il reparto dermocosmetico della farmacia, potenziando il consiglio qualificato, il cross/up selling, il self shopping e i servizi.

Le modalità di erogazione dei corsi si basano sullo studio di casi pratici e puntano, non solo sul sapere, ma anche sul saper fare e sul saper essere un punto di riferimento per i clienti.

Docente del Corso

**Dott.ssa
GABRIELLA DAPORTO**

*Farmacista Cosmetologa con
pluriennale esperienza nella
formazione nel canale farmaceutico
e cosmetico.*

1ª SESSIONE

9 e 10 APRILE 2018

Il consiglio del trattamento del viso (pelle giovane)

9 aprile > ore 14-18

- Anatomia e fisiologia cutanea;
- La pelle giovane. Due casi pratici: la mancanza di luminosità/disidratazione e la pelle impura con imperfezioni. Le tecniche di check up della pelle del viso: lo studio dei segni;
- Il consiglio del trattamento dermonutricosmetico personalizzato: detergenza, trattamento base, trattamento specifico ed integrazione alimentare. Tecniche di Cross/up-selling;
- Esercitazioni T+4.

Il consiglio del trattamento del viso (pelle matura)

10 aprile > ore 9-13

- La pelle matura. Tre casi pratici: prime rughe/di espressione, rilassamento cutaneo/rughe profonde, perdita di densità/macchie (post menopausa). Le tecniche di check up della pelle del viso: lo studio dei segni;
- Il consiglio del trattamento dermonutricosmetico personalizzato: detergenza, trattamento base, trattamento specifico ed integrazione alimentare. Tecniche di Cross/up-selling;
- Esercitazioni T+4.

2ª SESSIONE

10 e 11 MAGGIO 2018

Il consiglio del trattamento del corpo

10 maggio > ore 14-18

- La pelle del corpo. Quattro casi pratici: la cellulite, l'adiposità localizzata, le smagliature, il rilassamento

cutaneo/pelle secca. Le tecniche di check up della pelle del corpo, delle mani e dei piedi: lo studio dei segni

- Il consiglio del trattamento dermonutricosmetico personalizzato: detergenza, trattamento base, trattamento specifico ed integrazione alimentare. Tecniche di Cross/up-selling;
- Esercitazioni T+4.

Il consiglio della protezione solare

11 maggio > ore 9-13

- Le radiazioni solari e la melanogenesi. Le foto tossicità/allergie solari. Le tecniche di check up del fototipo: lo studio dei segni e delle abitudini di esposizione al sole;
- Il consiglio del trattamento di protezione solare personalizzato: come scegliere il fattore di protezione UVA-UVB, la texture e l'integrazione alimentare. Tecniche di Cross/up-selling;
- I farmaci fotosensibilizzanti;
- Esercitazioni T+4.

3ª SESSIONE

21 e 22 MAGGIO 2018

Il consiglio del trattamento del capello/ cuoio capelluto

21 maggio > ore 14-18

- Anatomia e fisiologia del capello e del cuoio capelluto. Il ciclo del capello e la caduta. Studio di quattro casi pratici: la caduta, la forfora, la seborrea/sensibilità del cuoio capelluto e le anomalie del fusto. Le tecniche di check up del capello e del cuoio capelluto;
- Il consiglio del trattamento nutricosmetico personalizzato: la detergenza, il trattamento delle lunghezze, delle radici e del cuoio capelluto, la tenuta dell'acconciatura e la colorazione. Tecniche di Cross/up selling;
- Esercitazioni T+4.

La cosmetolinguistica e l'analisi sensoriale 22 maggio > ore 9-13

- 50 parole per far vivere i prodotti cosmetici e valorizzarli, grazie alla definizione precisa delle funzionalità e dei risultati in termini di efficacia, gradevolezza e tollerabilità;
- Come acquisire proprietà di linguaggio cosmetico: espressione di professionalità e strumento indispensabile per un'argomentazione convincente;
- La lettura dell'INCI;
- La valutazione sensoriale della texture, il profumo, lo skinfeel, il confort sulla pelle, sono fondamentali nella decisione d'acquisto. Come valutare la gradevolezza cosmetica. Laboratorio di analisi sensoriale.

Il trucco e il camouflage 22 maggio > ore 14-17

- Le tecniche di check up della carnagione e dei difetti cutanei: lo studio dei segni;
- Il consiglio della cosmesi decorativa e correttiva: le forme cosmetiche, la scelta delle tonalità in base al fototipo e all'effetto desiderato. Il camouflage. Tecniche di Cross/up-selling;
- Estetica oncologica;
- Esercitazioni T+4.

4ª SESSIONE

4 GIUGNO 2018

Specializzare la farmacia in dermocosmesi e nutraceutica

4 giugno > ore 14-18

- Metodologie e tecniche per realizzare una **farmacia specializzata** in grado di essere un **punto di riferimento** per la salute, il benessere e la bellezza delle persone per fare la **differenza rispetto ai competitor**;
- **Sviluppare legami emotivi**, passare da un non-reparto a uno spazio benessere e bellezza, attraente per la shopping experience. Assortire le marche per soddisfare tutti i target di clientela, diventare partner delle marche;
- Personalizzare il consiglio con **i protocolli**;
- **Esporre** in base al consiglio e alla marginalità;
- **Integrare** la dermocosmesi con l'attività più specifica della farmacia. Favorire una buona **sinergia** tra il banco prescrizioni ed il reparto dermocosmetico.
Attivare il reverse cross-selling (farmaci + cosmetici + integratori + sanitari);
- Lanciare i **servizi della Dermo-nutri-farmacia**. Le 10 regole per far decollare le **animazioni** autogestite o promosse dall'industria. Aprire la **cabina di estetica**: trattamenti base e professionali;
- **Esercitazioni**.



14 GIUGNO 2018

ore 14-18

TECNICHE AVANZATE PER LA CORRETTA "GESTIONE DEL MAGAZZINO". IMPATTO SULLA LIQUIDITÀ E SULL'ORGANIZZAZIONE FUNZIONALE DELLA FARMACIA

Il Corso permetterà ai partecipanti di acquisire delle tecniche di base per "elaborare" e "interpretare" in completa autonomia i principali indicatori di performance per la gestione delle scorte. Con la conoscenza di tali informazioni e con un'attività rivolta alla loro ottimizzazione sarà possibile ottenere un miglioramento nel livello di servizio e di produttività.

Docente del Corso

Dott. LUIGI BECK

Farmacista / Consulente Specializzato in Farmacia / Sviluppatore Software VB.NET/ Buyer Spemital-Guacci

Argomenti trattati

- Tecniche avanzate per la **GESTIONE DELLE SCORTE**
- Analisi dei livelli di scorta attraverso l'**ABC INCROCIATA** (Cross Analysis)
- **INDICE DI ROTAZIONE**
- Determinazione **GMROI**
- Monitoraggio dinamico dei prodotti **fermi** e **obsoleti**
- Pianificazione controllo prodotti in **overstock**
- Scorte **funzionali** e **speculative**
- Esercitazioni pratiche con Excel



20 SETTEMBRE 2018

ore 14-18

IL VALORE DEL CONSIGLIO: IL CROSS/UP SELLING

Il percorso formativo è volto a migliorare le metodologie e le tecniche per realizzare una **farmacia professionale** e confermare il ruolo, riconosciuto da sempre al farmacista, di esperto consulente della salute.

L'obiettivo del corso è far **decollare il sell out dell'assortimento commerciale della farmacia** per arginare le perdite legate all'etico. Le modalità di erogazione del corso si basano sul **metodo "consiglio express"** che, grazie allo studio di casi pratici, facilita la **vendita complementare** e sinergica dei prodotti dell'assortimento commerciale.

Docente del Corso

Dott.ssa GABRIELLA DAPORTO

Farmacista Cosmetologa con pluriennale esperienza nella formazione nel canale farmaceutico e cosmetico.

Argomenti trattati

Un metodo per affrontare con professionalità qualsiasi richiesta del cliente/paziente

- **Un metodo di consiglio strutturato, per non improvvisare mai.**
 - Le situazioni d'acquisto;
 - Le tre leve del sell out;
 - Puntare sul consiglio come leva decisiva.
- **Il modello di consiglio.** Le 4 fasi: l'**Accoglienza**, l'**Ascolto** (le domande), l'**Interazione** (l'argomentazione del prodotto, il consiglio complementare il T+2 e il T+4), l'**Arrivederci**
 - Il cross/up selling intracategory ed il cross/up selling extracategory;
 - Il **metodo Consiglio Express**: studio di casi pratici;
 - Le parole giuste;
 - Il cross-selling in vista;
 - Le obiezioni;
 - Un obiettivo smart, sempre monitorato;
 - Se il cliente non acquista: promozioni, brochure, campioni, servizi.
- **Esercitazioni**



15 OTTOBRE 2018

ore 14-18

IL SELF SHOPPING: AUMENTARE LA REDDITIVITÀ CON L'ESPOSIZIONE

Il percorso formativo è volto a migliorare le metodologie e le tecniche per incrementare l'esperienza d'acquisto in farmacia. Con l'avvento dell'on-line, le persone sceglieranno i luoghi non per la necessità, ma per il **piacere di frequentarli**. L'obiettivo del corso è **aumentare la redditività attraverso l'esposizione**, stimolando l'acquisto d'impulso e creando legami emotivi. Le modalità di erogazione del corso mirano a sottolineare **l'importanza di gestire autonomamente e in maniera personalizzata le diverse categorie** e il layout della farmacia secondo un'esposizione dettata dal consiglio (cross-selling in vista) e dalla marginalità.

Docente del Corso

Dott.ssa GABRIELLA DAPORTO

Farmacista Cosmetologa con pluriennale esperienza nella formazione nel canale farmaceutico e cosmetico.

Argomenti trattati

La farmacia non deve essere un luogo "triste"

- La **store atmosphere**;
- Puntare sul corretto assortimento commerciale;
- L'importanza del **Category Management** e il **Visual Merchandising**;
- Il layout, il display merceologico, i planogrammi;
- Le zone calde e le zone fredde;
- L'organizzazione razionale dello spazio di vendita: **vetrine, flussi, scaffali, banco**;
- L'esposizione per **marca**, per **esigenza**, il **corner delle promozioni etiche**;
- Il cross-selling in vista: esporre in base al consiglio e alla marginalità;
- Il corner dei **servizi**;
- Gli strumenti di **comunicazione**, i materiali POP;
- Sposare i valori dell'**educazione sanitaria**, della promozione della salute e del benessere, **dell'ambiente** e del **sociale**.
- **Esercitazioni**