

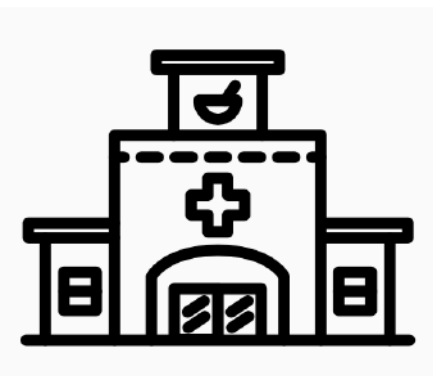
PHARMA UP

**STRUMENTI, METODOLOGIA E COMPETENZE PER GESTIRE
IL CAMBIAMENTO NEL SETTORE FARMACEUTICO**

I nostri clienti



INDUSTRIA PHARMA



DISTRIBUTORI



ASSOCIAZIONI FARMACIA



Cosa offriamo?

SVILUPPO COMPETENZE, COMPORTAMENTI E PERFORMANCE COMMERCIALI

- Implementazione strategia commerciale
- Sviluppo capacità commerciali rete
- Sviluppo capacità manageriali rete distributori
- Strategia di sviluppo e implementazione category management



Il nostro valore aggiunto

APPROCCIO CUSTOMER ORIENTED



- **Esperienza decennale nel settore PHARMA & FARMACIA**, unita a quella nel **settore RETAIL e RETI COMMERCIALI**
- Analisi sul comportamento del cliente finale e approccio pragmatico
- **Integrazione tra modalità d'aula e strumenti innovativi e digitali** (Avatar, gamification, blended learning, rilevazione mappature di competenze...)

EFFICACIA DEI PERCORSI FORMATIVI



- Capacità di **trasferimento efficace** dei concetti, tramite **modalità innovative e pratiche**, che fanno uso preponderante di attività pratiche, role play, business game
- **Metodologia Learning by doing:** imparare facendo
- Team di **trainer esperti**, percorsi di training dedicati e customizzati
- **Strumenti innovativi**

OTTIMIZZAZIONE TEMPO E INVESTIMENTI



- Interlocutore unico specializzato sul canale
- **ROI** misurabile
- Aumento dell'efficacia e misurabilità dell'effetto sulle vendite

Area Formazione & Sviluppo

MARKETING



Come aumentare la propria visibilità e la vendita di prodotti?

- Marketing strategico
- Ricerche di mercato
- Marketing mix
- Retail & Trade marketing
- Il visual merchandising
- Il category management

MANAGEMENT



Come gestire le proprie risorse e la farmacia verso gli obiettivi?

- La gestione del conto economico e del punto vendita
- Come aumentare i margini e la redditività del tuo negozio?
- Gestione le dinamiche dei collaboratori
- Trasmettere concetti efficaci per aumentare la performance

VENDITE

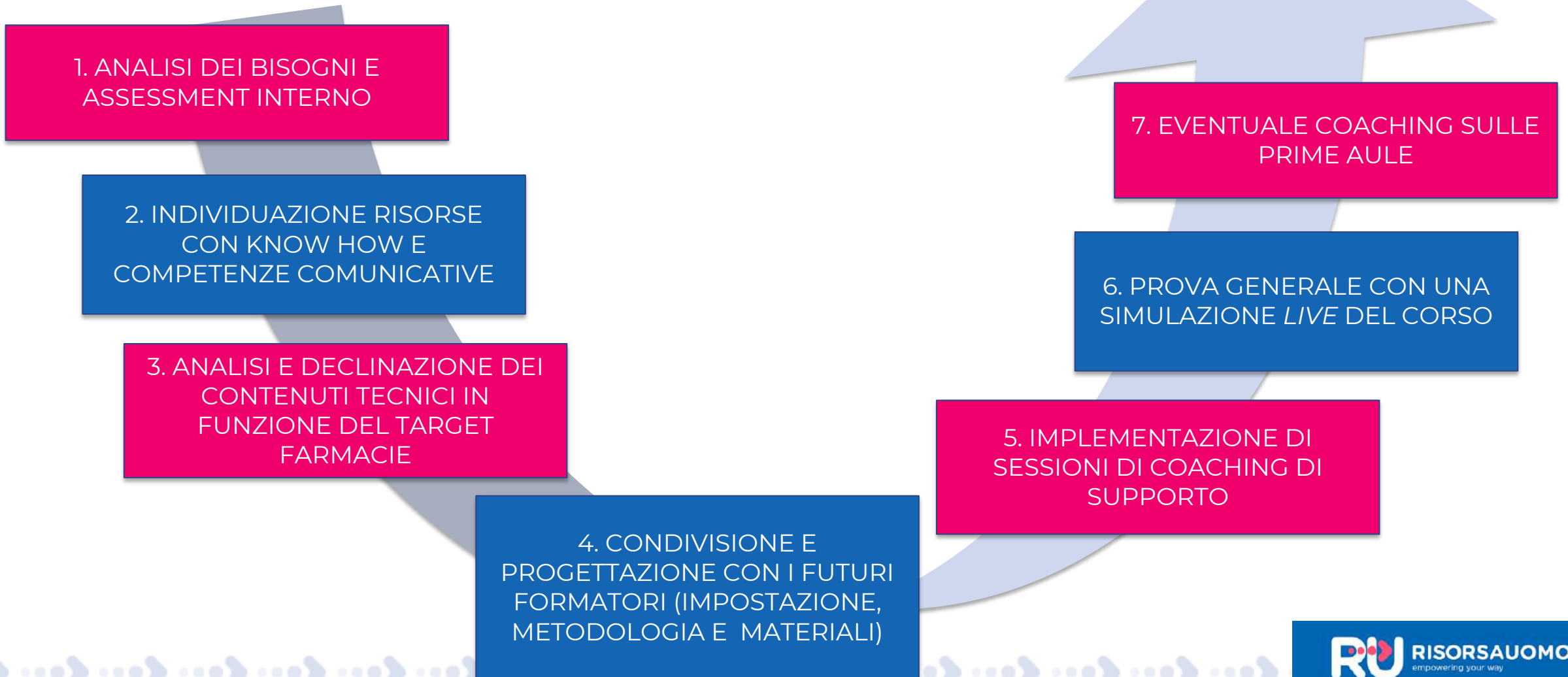


Come fare upselling, cross selling e conquistando il cliente?

- Modello di servizio
- Come fare upselling e cross selling in modo efficace?
- Come aumentare il proprio margine vendendo prodotti complementari e servizi?
- La gestione dell'area di vendita

Training academy, co-creation: processo

Academy di contenuti tecnici e di sviluppo RETAIL PHARMA



Area analisi farmacia

CHECK UP DIGITALE



Quanto è **autorevole** il tuo brand sul web?

- **Sentiment** degli utenti sui tuoi punti vendita
- Efficacia **sito web**
- Efficace sistema di generazione di **nuovi contatti**

CHECK UP FISICO



Come creare nuove **opportunità dalla qualità dello spazio** ?

- Visibilità esterna e accessibilità
- Ambiente interno
- Comunicazione in store
- Assortimento & Lay out
- Visual merchandising retrobanco
- Category Management
- Kpi analysis

CHECK UP RELAZIONE



Come creare nuove **opportunità di fatturato in farmacia**?

- Modello di relazione e consiglio
- Cross selling prodotto
- Up selling
- Cross fertilization
- Proposta servizi

Le nostre principali referenze in ambito sanitario, parafarmaceutico e farmaceutico

Da anni strutturiamo percorsi formativi nell'ambito *pharma*, con approcci innovativi.



Percorsi formativi per farmacie selezionate, costituiti da una serie di moduli mirati alla gestione efficace del reparto dermo-cosmetico:

- Gestione cliente
- Conoscenza prodotti
- Tecniche di vendita



- **Progetto gestione efficace in farmacia** del reparto dermocosmetico (**150 farmacie Italia +20% fatturato medio di reparto**).



- **Consulenza strategica** per un percorso di Change Management e di sviluppo motivazionale Business Unit (**management e reti**)
- Animazione del **Laboratorio rete vendita** Eau Thermale Avène
- Analisi profili Success Insights dei diversi manager
- Correlazione profili Success Insights rete commerciale e raggiungimento obiettivi

Referenze & case PHARMA



- **Percorso formativo personale farmaceutico** sulla vendita di prodotti per l'infanzia
- Progetto **Category Management** per i prodotti per l'infanzia

- Progetti per il **Canale Erboristeria:**

- **Visual merchandising**

- Relazione con il cliente
- Dal visual merchandising alla gestione per categorie
- Il micro-marketing per l'erboristeria
- La **gestione del magazzino** in erboristeria e le logiche di buying
- L'analisi e l'**implementazione delle performance** del punto vendita

- Il **concetto Apoteca-Natura:**

- Il naturale come corner della farmacia
- La cosmesi vegetale come opportunità in farmacia
- La **complementarietà: dal farmaco al fitoterapico**, al banco in farmacia
- **ECM: Guida al consiglio in farmacia** – L'orientamento alla vendita abbinata ai prodotti fitoterapici



Referenze & case PHARMA



- Modello di **comunicazione efficace in farmacia** per il progetto «La dissuefazione dal fumo: NICORETTE» (980 farmacie in Italia).



- Consulenza e percorso formativo sulla gestione efficace del reparto di automedicazione con logiche espositive basate sul **category management del retrobanco**.



- **Start-up del network di farmacisti** (216 soci aderenti alla cooperativa)



- **Metodologia «Laboratorio»** per migliorare l'efficacia relazionale e comportamentale in Pronto Soccorso
- Progetto di analisi di **clima aziendale**

Referenze & case PHARMA



- Consulenza sui percorsi di sviluppo commerciale e manageriale ed organizzazione meeting commerciali ed attività di team building
- Implementazione nuovo sistema gestione delle aree e degli agenti



- **Formazione area acquisti:** gestione della negoziazione, metodi e modalità di saving costi



- Consulenza e formazione della **rete commerciale**



- Percorsi di **sviluppo commerciale**, inclusa organizzazione **meeting** commerciali ed attività di team building
- Intervento sulla **gestione del tempo e dell'urgenza** per personale di Pronto Soccorso



GlaxoSmithKline

- Formato **oltre 150 farmacie sul tema visual merchandising**

Referenze & case PHARMA



- Percorso formativo: «**Il paziente, come cliente dell'azienda sanitaria**»



- Formazione **area vendite e sales** su varie divisioni ospedaliere, su **oltre 100 dipendenti** in tutta Italia



- Organizzazione **convention annuale rete commerciale, interventi formativi per medici**



- **Formazione reti di agenti** con un progetto su arco temporale biennale
- **Consulenza e coaching alla direzione commerciale** ed area manager



- Formazione sulla **negoiazione e gestione gare (target: responsabili farmacia)**, con utilizzo business games



- Percorsi di formazione sulle **farmacie: category & visual merchandising**



Risorsa Uomo Srl
Via Medardo Rosso, 15 – 20159 Milano
(+39) 02 345 2661 - info@risorsauomo.it

risorsauomo.it

empowering your way

