

Programma anno 2026



ABS PHARMACY
Academy Business School Pharmacy

»»» 17 10 aprile

NEW. Bilancio Farmacia e Budget

Impara a gestire in modo strutturato e consapevole le finanze della tua farmacia.

Il modulo approfondisce la lettura e l'interpretazione del bilancio economico e patrimoniale, l'analisi dei costi fissi e variabili, la gestione dei flussi di cassa e la pianificazione finanziaria.

Verranno forniti strumenti pratici per costruire un budget efficace, monitorare gli scostamenti e prendere decisioni strategiche orientate alla redditività e alla crescita sostenibile dell'attività.

»»» 17 11 aprile

NEW. La Gestione del Magazzino

Una gestione del magazzino efficiente è fondamentale per la redditività della farmacia.

Il corso affronta il controllo delle scorte, il monitoraggio delle scadenze, la rotazione dei prodotti e l'utilizzo ottimale dei software gestionali.

Imparerai a ottimizzare gli acquisti, ridurre immobilizzi e sprechi, migliorare il rapporto con i fornitori e garantire la costante disponibilità dei prodotti ad alta rotazione, migliorando al contempo il cash flow.

»»» 17 15 maggio

NEW. Piano Marketing della Farmacia

Scopri come progettare e implementare un piano di marketing efficace, mirato e misurabile.

Il corso approfondisce il posizionamento della farmacia sul territorio, l'analisi del target cliente, le strategie di comunicazione online e offline e le attività promozionali più efficaci.

Imparerai a fidelizzare i clienti, aumentare la frequenza di visita e differenziarti dalla concorrenza, trasformando il marketing in uno strumento concreto di crescita.

»»» 17 15 maggio

NEW. Gestione dei Collaboratori, Motivazione e Incentivazione

Il successo della farmacia passa anche dalla qualità del team.

Questo modulo è dedicato allo sviluppo delle competenze di leadership, comunicazione e gestione delle risorse umane.

Imparerai a motivare e incentivare i collaboratori, definire obiettivi chiari, migliorare il clima aziendale e aumentare la produttività, creando un team coinvolto, responsabile e orientato ai risultati.

»»» 17 12 giugno

NEW. Negoziazione e Carisma

Sviluppa competenze avanzate di negoziazione applicate al contesto farmaceutico.

Il modulo fornisce tecniche pratiche per affrontare trattative con fornitori, partner commerciali e interlocutori strategici, migliorando condizioni economiche, scontistiche e servizi accessori.

Attraverso esempi concreti, imparerai a preparare una negoziazione, gestire le obiezioni e costruire accordi vantaggiosi e duraturi per la tua farmacia.

»»» 17 13 giugno

NEW. Strategie e Strumenti di Successo

Un modulo strategico per guardare al futuro della farmacia.

Verranno analizzate le principali strategie di crescita per farmacie e catene, con focus su innovazione, digitalizzazione e sostenibilità del business.

Approfondirai l'utilizzo di strumenti digitali avanzati e piattaforme basate su Intelligenza Artificiale per migliorare i processi decisionali, intercettare nuove opportunità di mercato e affrontare con successo le sfide del settore.