



Ordine dei Farmacisti Pesaro & Urbino

Farmacia Simulata 2014-2015

Terza Lezione “Frontale”, 30 ottobre 2014

“LA FARMACIA COME IMPRESA COMMERCIALE”

Relazione della D.ssa Daniela Clini

“La gestione commerciale e le tecniche di vendite - Parafarmacie e corner”

L'attenzione del mio intervento era indirizzata sul tentativo di far conoscere meglio agli studenti le prospettive di un lavoro post laurea incentrato sul mondo e sull'attività delle parafarmacie.

Inizialmente ho tenuto a collocare la parafarmacia a livello legislativo e strutturale, prima mettendone in evidenza le differenze sostanziali con le farmacie, poi diversificandone le tipologie di lavoro possibili, quali “esercizi di vicinato” e “corner”.

Ho sottolineato inoltre l'importanza, come in qualsiasi altra ragionata attività commerciale, di quanto siano necessari oggi un attento studio del territorio, accurato business plan, sufficienti conoscenze di marketing e merchandising, appropriate tecniche di vendita.

Ma soprattutto come quanto sopra debba essere poi supportato e guidato da una buona professionalità e da opportune specializzazioni di settore, quali armi per poter affrontare il crescente e naturale confronto con la concorrenza.

Quindi la figura del “farmacista” come elemento centrale ed insostituibile di questa attività, dove il cliente non possa che individuare sempre il “dottore” prima che il commerciante.

Mi sono quindi soffermata sull'analisi dei prodotti merceologici la cui vendita è oggi consentita nelle Parafarmacie:

- SOP – OTC
- Omeopatici
- Fitoterapici
- Veterinari
- Laboratori galenici
- Integratori alimentari
- Cosmetici
- Dispositivi medici

Ho cercato per ognuno di elencarne le disposizioni vigenti e le possibilità di sviluppo a livello di mercato, con una menzione particolare alla fito e farmacovigilanza.

Dott.ssa Daniela Clini