



Online dal 1 Marzo 2025 al 31 Dicembre 2025

Responsabile Scientifico: Carlo Ranaudo (Napoli)

In questi ultimi anni la farmacia Italiana è al centro di cambiamenti strutturali che stanno ridisegnando ruolo e funzione dopo anni di focalizzazione sulla dispensazione della ricetta medica. L'istituzione del SSN anno 1978 legge 833, basato sui principi di eguaglianza, universalità e solidarietà ha creato nel tempo una assistenza farmaceutica finanziata in via quasi esclusiva dallo Stato.

Il nuovo sistema di valutazione dell'innovazione adottato da EMA ed AIFA nel 2008 ha portato all'uscita dei farmaci innovativi dal canale retail, concentrandoli in ambito specialistico ed ospedaliero e ad una sempre più forte presenza in Farmacia del farmaco generico, che attualmente copre quasi il 90% del mercato in forma di generico puro e di brand off patent.

La conseguenza diretta è stata la progressiva perdita di valore della ricetta. Si è resa pertanto indispensabile per la sopravvivenza stessa della farmacia una rivisitazione critica del modello di

Farmacia. Un processo iniziato con l'istituzione della **farmacia dei servizi** ma che ha subito un'accelerazione a seguito dell'emergenza pandemica.

Si è visto che la farmacia grazie ai suoi valori di prossimità, competenza e fiducia, ha assunto sempre più la connotazione di punto salute e supporto attivo soprattutto verso una popolazione sempre più anziana e spesso fragile. Il Servizio Sanitario stesso ha individuato nella farmacia un insostituibile elemento all'interno del percorso di salute e prevenzione e di conseguenza si è arrivati all'adozione di un quadro normativo mai così favorevole per la farmacia Italiana.

Dal Piano nazionale della cronicità, al Patto per la Salute fino alla riforma dell'assistenza territoriale sancita del DM 77 e dal PNRR. Questa rappresenta la vera chiave di lettura della farmacia dei Servizi che definisce in maniera inequivocabile la transizione da modello di farmacia della ricetta a farmacia del cliente.

Presa in carico, consulenza e supporto al Paziente, fornitura di servizi, terminale burocratico del SSN, dispensazione in Nome e per Conto, ma anche apertura a nuovi mercati prima marginali quali ad esempio la nutraceutica e la cosmeceutica e ad esplorare nuove soluzioni.

Questo apre anche ad un nuovo approccio alla gestione della farmacia. Un'azienda che va gestita secondo nuovi criteri. Il farmacista oggi deve sfruttare le potenzialità del marketing, implementare le sue conoscenze in tema di indicatori di prestazione e di qualità. Gestire con efficacia il team può rappresentare il vero valore aggiunto di una farmacia. Comprendere l'importanza di investire in formazione per il titolare e per i suoi collaboratori. Affrontare in sintesi un nuovo modo di essere farmacia e farmacisti al centro di un nuovo modello di sanità territoriale.



Online dal 1 Marzo 2025 al 31 Dicembre 2025

Modulo 1

Evoluzione della farmacia all'interno del sistema sanitario

- > Superamento del Modello Ricetta centrico
- > La sostenibilità della spesa
- > L'avvento dei generici
- > Il nuovo sistema di remunerazione
- > Datamatrix
- (s) 40 min.

Modulo 2

Farmacia e servizio sanitario nazionale

- > La farmacia e territorio
- > La presa in carico
- > Farmacia e gestione della cronicità
- > Prevenzione : Il ruolo attivo della farmacia
- 40 min.

Modulo 3

Farmacia dei servizi

- > Evoluzione quadro normativo
- > I Servizi in farmacia
- > Farmacia digitale
- > Servizi cognitivi
- > Dalla telemedicina alla teleassistenza
- > Terapie personalizzate
- > Intelligenza artificiale (AI) rischio o opportunità
- **4**0 min.

Modulo 4

La farmacia "commerciale"

- > Integratori e nutraceutici
- > (AFMS-Novel Food-alimenti arricchiti...)
- > Farmaci vegetali e botanicals
- > Omeopatia
- > Cosmeceutica
- > PET Therapy
- 40 min.

Modulo 5 12 40 min.

Marketing in Farmacia: nuovi indicatori

- > Concetti di marketing applicati alla Farmacia
- > Analisi degli indicatori di successo (qualità e quantità)
- > Piani di marketing in farmacia
- > Segmentazione e targeting
- > Il valore del gestionale

40 min.

Modulo 6

Il team in farmacia

- > Il capitale umano
- > Il valore della vendita
- > La comunicazione farmacista-cliente
- > La motivazione del personale
- > Dalla programmazione all'incentivazione
- 40 min.

Modulo 7

Approfondimenti tematici

100 min.





ECM - EDUCAZIONE CONTINUA IN MEDICINA

Tipologia del Corso: FAD Asincrona Durata formativa: 8 ore

Crediti ECM: n. 8

ID ECM n°: 275-435156
Professioni: Farmacista

Discipline: farmacista di altro settore; farmacista pubblico del SSN; farmacista territoriale

N. partecipanti previsti: 1.000

Obiettivo Formativo: 12 - Aspetti relazionali e umanizzazione delle cure



COME ISCRIVERSI

- 1 Accedere al sito www.infomed-ecm.it
- In caso di primo accesso cliccare sulla voce "REGISTRATI"
 nella barra in alto oppure in basso nella stessa homepage del sito,
 completando il form di registrazione con i propri dati personali
- Una mail automatica di conferma di avvenuta registrazione sarà inviata all'indirizzo specificato
- 4 Effettua il login/accesso al sito con i propri dati personali
- Con la funzione "CERCA" identificare il corso
 "La Farmacia dei servizi: un punto di riferimento territoriale"
 e cliccare sul bottone "ISCRIVITI" per completare la registrazione.

In caso di necessità per assistenza tecnica, cliccare il box "Assistenza" nella homepage del sito e completare il modulo invigre una mail a: helpdesk@infomed-online.it

È necessaria la partecipazione almeno al 90% dei lavori scientifici per poter accedere al questionario di valutazione evento e al questionario di verifica apprendimento.

Una volta completati correttamente entrambi i questionari, si potrà scaricare e stampare l'attestato ECM.

Con la sponsorizzazione non condizionante di

PROVIDER ECM N. 275 e SEGRETERIA ORGANIZZATIVA



Via San Gregorio, 12 - 20124 MILANO (Italy) Tel. +39 02 49453331 federico.padula@infomed-online.it www.infomed-online.it

