



Colegiul Farmaciștilor din România



EXEC-EDU

- 🌐 www.exec-edu.ro
- 📍 Calea Griviței nr. 8-10, Parter
Sector 1, București
- ✉ office@exec.edu.ro
- ☎ 021 319 64 40 / 41
- 📠 0723 171 365

PharmaLead

**PROGRAM DE DEZVOLTARE ANTREPRENORIALĂ
PENTRU FARMACIȘTII PROPRIETARI**

PharmaLead

Este bine cunoscut faptul că farmaciile în general, și farmaciile independente în special, funcționează într-un mediu competitiv și complex.

Pe de o parte, la fel ca în toate domeniile, a crescut exigența clienților, care au multe opțiuni pentru a-și satisface nevoia de produse și servicii specifice, iar angajații adecvați sunt tot mai dificil de găsit și de reținut. Competiția a crescut dramatic, pe fondul dezvoltării lanțurilor de farmacii, a fuziunilor și achizițiilor care au loc. Numărul de farmacii este deja ridicat.

Pe de altă parte, există provocări specifice: rentabilitate în scădere, termene lungi de recuperare a sumelor datorate; reducerea obligatorie a prețurilor medicamentelor pe bază de prescripție; disponibilitatea unor medicamente; condițiile creditelor comerciale; relația dificilă, consumatoare de timp cu Casa de Asigurări de Sănătate; schimbările frecvente de reglementare și a listelor de medicamente compensate și gratuite și altele.

În acest context plin de provocări, profesionalizarea conducerii rămâne singura soluție pentru dezvoltarea durabilă a farmaciilor. Devine imperativ ca proprietarul de farmacie/farmacii:

- să analizeze sistematic și obiectiv situația, la nivel extern și intern;
- să-și înțeleagă clienții, concurenții și furnizorii; să se pregătească să exploateze oportunitățile și să se apere de amenințări;
- să își securizeze resursele și competențele necesare unei bune performanțe în funcționare;
- să dezvolte o strategie prin care farmacia sa să capete o poziție distinctă în mintea clienților, care să prefere să cumpere de la ea și nu de la altele.

Proprietarul de farmacie trebuie să fie deci un antreprenor iscusit, un manager profesionist și un lider care să-i inspire pe oamenii cu care lucrează.

Programul **PharmaLead** este menit să vă antreneze competențele de antreprenor și de lider, necesare pentru adaptarea strategiei farmaciei la mediul competitiv în care funcționează. De asemenea, pe cele de manager, fundamentale pentru excelența în execuția strategiei, pentru satisfacerea și loializarea clienților și în consecință pentru creșterea profitului și cotei de piață.

Sub egida **Colegiul Farmaciștilor**, programul **PharmaLead** este dezvoltat de **farmaciști cu experiență** în colaborare cu **echipa de experți EXEC-EDU**, o firmă recunoscută de training. El se bazează pe buna cunoaștere a nevoilor de dezvoltare și pe experiența de lucru cu nenumărate grupuri de antreprenori și manageri, precum și pe o cunoaștere amănunțită a realităților din piața farmaceutică din România. Programul este foarte compact și se adaptează nevoilor specifice ale participanților.



În cele 4 zile de curs, participanții vor avea acces la:

- informație concentrată și practică privind zonele critice ale unui business;
- o perspectivă pragmatică și ușor de înțeles asupra managementului strategic, operațional, financiar, de resurse umane, vânzări și marketing;
- un set util de instrumente care să îi ajute să își conducă afacerile mai eficient și eficace;
- schimb de idei cu ceilalți participanți și cu experți în domeniu;
- exersarea abilităților strategice și de leadership;
- idei concrete, aplicabile de a doua zi;
- acces la comunitatea de absolvenți EXEC-EDU, peste 15.000 de antreprenori și manageri.

Programul înțelege provocările actuale ale industriei de profil și își propune să ofere informații practice și concentrate, instrumente de lucru de care participanții au nevoie, fără pretenția de a-i dezvolta pe aceștia în toate domeniile managementului și leadership-ului.

Esența acestui program poate fi exprimată simplu astfel: PRAGMATISM, APLICABILITATE și CONSISTENȚĂ în zona conducerii și dezvoltării afacerii.

Structura programului

- **4 module de curs:**
 - ▶ **perspectiva strategică și managementul oamenilor (1 zi)**
 - ▶ **perspectiva financiară (1 zi)**
 - ▶ **perspectiva proceselor interne și operațiuni (1 zi)**
 - ▶ **perspectiva comercială (marketing și vânzări) (1 zi)**
- **lucru în echipă în activități practice (studii de caz, exerciții)**
- **consiliere oferită de experții programului pentru aplicarea conceptelor**

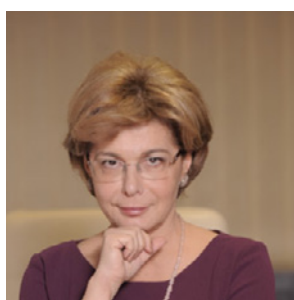
Profilul participanților

Programul se adresează proprietarilor de farmacii independente sau lanțuri mici, care doresc să își înțeleagă mai bine afacerea, din toate perspectivele prezentate mai sus.

Conform experienței anterioare, 90% dintre participanții la acest curs vor deveni mai siguri pe deciziile lor, își vor îmbunătăți abilitatea de a anticipa tendințele de evoluție și de a exploata oportunitățile de pe piață.

Echipa de experți

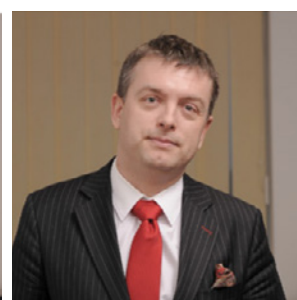
EXEC-EDU



Prof. Dr. Lavinia Rașcă



Monica Minoiu
EMBA



Alin Gherman
EMBA

Consultanți Industrie și Servicii Farmaceutice



Petru Crăciun, EMBA



Marian Pană, EMBA

Investiție

Preț program:

990 EUR (exclusiv TVA)

Opțional:

Mentoring și Consultanță individuală de business - 3 ore / participant: 150 EUR (exclusiv TVA)

Taxa include:

- participarea la 4 zile de curs
- suport de curs
- pauze de cafea și prânz pe tot parcursul programului

PharmaLead

PROGRAM DE DEZVOLTARE ANTREPRENORIALĂ PENTRU FARMACIȘTII PROPRIETARI

Tematică

Conținutul programului pe fiecare din modulele menționate este următorul:

<i>sesiunea</i>	<i>tematica</i>
1	<p><i>Cuvânt introductiv din partea Colegiului Farmaciștilor din România</i> — farm. Marian Pană, EMBA</p> <p><i>Perspectiva pieței farmaciilor în România - Provocări</i> — farm. Petru Crăciun, EMBA</p> <p><i>Perspectiva strategică a afacerii</i> — Prof. Dr. Lavinia Rașcă</p> <ul style="list-style-type: none">▶ Ce este o companie performantă?▶ Ce este strategia? Dar eficacitatea operațională?<ul style="list-style-type: none">• Cine sunt clienții, ce nevoi au, ce promisiuni de valoare le fac?▶ Ce înseamnă avantajul competitiv și cum se obține el?▶ Structura industriei<ul style="list-style-type: none">• Strategii generice• Strategia oceanului albastru• Lanțul creator de valoare▶ Analiza SWOT, punct de plecare în alegerea mișcărilor strategice▶ Implementarea și execuția strategiei pentru îndeplinirea promisiunii de valoare <p><i>Perspectiva resurselor umane</i> — Prof. Dr. Lavinia Rașcă</p> <ul style="list-style-type: none">▶ Identitatea companiei – viziune, misiune, valori▶ Ce este un talent, din perspectiva companiei – pe cine dorim să atragem și să reținem▶ Ciclul motivare – satisfacție – engagement – experiență, condiție a retenției talentelor▶ Marketingul HR și angajarea talentelor▶ Cum se face tranziția de la managementul antreprenorial la managementul profesionist?▶ Delegarea și rolul ei în dezvoltarea afacerii▶ Cultura feed-back-ului

2

Perspectiva financiară

— Monica Minoiu, EMBA

- ▶ **Jargonul financiar – interacțiune, negociere, înțelegerea contabililor**
- ▶ **Bilanțul contabil** - sursa informațională fundamentală
- ▶ **Structura contului de profit și pierdere**
 - Venituri – tipuri de venituri și sursele acestora
 - Cheltuieli – tipuri de cheltuieli (fixe/variabile, directe/indirecte) și sursele acestora
- ▶ Marja brută și marja netă (profitul) afacerii. Pârghiile de acțiune în companie: venituri-costuri-marjă
 - *Marja brută – cazul farmaciilor*
 - Interacțiunile între cantități vândute, venituri și costuri – variantele utilizării analizei punctului de echilibru
 - *Profitul (rezultatul operațional) - cazul farmaciilor*
- ▶ **Structura situației trezoreriei (cash-flow)**
 - Ciclul venituri – încasări și ciclul cheltuieli – plăți
 - *Diferențe între rezultatul operațional și situația cash-flow*
 - Nevoia de numerar
- ▶ **Tipuri de cifre-cheie și indicatori financiari:** indicatorii de profitabilitate, lichiditate și echilibru financiar

3

Perspectiva operațională

— Monica Minoiu, EMBA

- ▶ Ce este managementul operațional?
- ▶ Productivitate, eficiență, eficacitate în managementul operațional
- ▶ Achiziții, Prețuri, Stocuri
 - Managementul stocurilor; tipuri de stocuri și impactul asupra afacerii; costul stocurilor și metode de descărcare a gestiunii
 - *Studiu de caz*
- ▶ Metode de previziune a cererii - metode cantitative și metode calitative
 - Calculul comenzii optime, a stocului de siguranță
 - Metode de dimensionare a stocurilor: modelul de bază, modelul cu reduceri la cantitate, modelul de determinare a stocului de siguranță
 - Mecanisme de decizie preț-discount-cantitate
- ▶ Relația costuri-stocare și indicatori economico-financiari
- ▶ Decizii manageriale privind stocurile din companie, decizii legate de managementul selectiv al stocurilor
- ▶ Măsurarea și evaluarea performanțelor. De la obiective SMART la ținte (target-uri)
 - *Atelier de construire a unor obiective SMART și ținte (target-uri)*

Perspectiva comercială - marketing și vânzări

— Alin Gherman, EMBA

- ▶ De la obiectivele strategice ale companiei la planificarea de marketing a strategiei de piață
- ▶ Mixul de Marketing
 - Comportamentul Consumatorului (segmentare/proces decizional/nevoi)
 - Ciclul de viață al produsului (poziționare produs, tactici specifice fiecărei etape, construirea strategiilor de produs)
 - Promovarea afacerii: mixul promoțional, cele 4 reguli ale construcției mesajului promoțional, promovarea în funcție de CVP, alegerea obiectivului, alegerea canalului media, push vs pull
 - *Dezbateri și studii de caz*
- ▶ Abilități de comunicare și influențare, cele 6 legi ale influențării
- ▶ Oportunități și Diferențiere vs Nevoi și Dorințe. Vânzarea conceptuală
- ▶ Fact based Selling & Presenting. Clienților le place să cumpere, nu să li se vândă: cum să-ți prezinți în mod eficient oportunitatea oricărui client. Ce contează cu adevărat? Principalii indicatori care impulsionează decizia
- ▶ Construirea Planului de Vânzări
 - Organizarea portofoliului de clienți și prospecti
 - Setarea de obiective de vânzări
 - Tehnica defalcării obiectivelor-efect în activități-cauză, planificarea și urmărirea acestora
 - *Atelier de lucru pentru elaborarea planului de vânzări și promovare*
- ▶ Reguli de merchandising