

## IL CONSIGLIO E IL CROSS/UP SELLING IN FARMACIA UN METODO STRUTTURATO

Corso online di aggiornamento professionale

Cod. QU6	Soggetto erogatore – Accademia Tecniche Nuove Srl
<b>Destinatari</b>	Farmacisti e personale della Farmacia
<b>Struttura</b>	Video lezioni fruibili sulla piattaforma e-Learning
<b>Durata</b>	2 ore di formazione
<b>Piattaforma di erogazione</b>	<a href="https://aggiornamento.accademiati.it">https://aggiornamento.accademiati.it</a>
<b>Attestato</b>	Si scarica e/o si stampa dopo aver: <ul style="list-style-type: none"><li>– concluso il percorso formativo;</li><li>– compilato il questionario della qualità percepita (obbligatorio)</li></ul>

### OBIETTIVI FORMATIVI

L'obiettivo del corso è la soddisfazione dei clienti/pazienti e la crescita del sell out dell'assortimento commerciale della farmacia. Le modalità suggerite per raggiungere questi traguardi si basano su casi pratici e sulla compilazione dei protocolli di consiglio.

### VANTAGGI PER IL PARTECIPANTE

*“Gentile Farmacista, applichi sempre un **metodo ben strutturato e collaudato** per soddisfare le esigenze dei tuoi clienti e consigliare farmaci e prodotti commerciali? Che cosa ti rende unico, diverso e migliore?”*

Il video-corso “Il consiglio e il cross selling in farmacia. Un metodo strutturato” ti permette di rafforzare consapevolezza nel tuo metodo e di perfezionarlo, integrandolo con tecniche di consiglio innovative e vincenti. L'obiettivo è la soddisfazione dei tuoi clienti/pazienti e la crescita del sell out dell'assortimento commerciale della tua farmacia.

### DOCENTE: DOTT.SSA GABRIELLA DAPORTO

Farmacista, cosmetologa e trainer, si occupa di formazione da molti anni.

È stata collaboratrice in Farmacia e successivamente responsabile della formazione presso aziende multinazionali del canale farmaceutico e cosmetico.

Attualmente si dedica alla libera professione e progetta percorsi formativi per l'industria, per la distribuzione intermedia e per le farmacie sui principali temi: dermocosmesi, il consiglio e il cross selling, il self shopping, servizi in farmacia.

Pubblica articoli scientifici e divulgativi su diverse riviste del settore.

#### Accademia Tecniche Nuove S.r.l.

Via Eritrea 21, 20157 Milano - Tel: (+39) 0239090440

E-mail: [info@accademiati.it](mailto:info@accademiati.it) - [www.tecnichenuove.com](http://www.tecnichenuove.com)

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

#### Provider ECM ID: 5850

con accreditamento provvisorio

Ente di Formazione accreditato

presso la Regione Lombardia

ID operatore: 2444108,

N. iscrizione 2008-1122, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE  
QUALITÀ CERTIFICATO

**CQY**  
CERTIQUALITY

UNI EN ISO 9001:2015

## ARGOMENTI TRATTATI

### Modulo 1

Le **tre situazioni d'acquisto**: i clienti/pazienti che si aspettano il consiglio del farmacista, i clienti "ricetta", i self-med. Le

**tre leve di sell out** : il consiglio e il cross selling, la vendita abbinata etico+commerciale+servizi, il self shopping (category management e visual merchandising).

Consigliare o lasciar comprare? In questo corso si propone un **modello strutturato per puntare sul consiglio come leva decisiva**, per non improvvisare mai.

### Modulo 2

Le **5 fasi del modello di consiglio**:

1. L'accoglienza.
2. L'ascolto e le domande aperte.
3. L'argomentazione del prodotto richiesto/proposto.
4. Il cross selling, la vendita abbinata. Le informazioni e le raccomandazioni.  
Le parole giuste e la gestualità.  
Il cross/up category.
5. L'arrivederci.

### Modulo 3

Il **protocolli di consiglio**. Studio di casi pratici.

Il **cross selling in vista**: visual merchandising e vendita incrociata

### Modulo 4

Un **obiettivo smart**, sfidante, misurabile, sempre monitorato. La lettura dei dati.

Se il cliente non acquista: le promozioni etiche, i servizi, la comunicazione.

### Modulo 5

#### ESERCITAZIONI

Studio di casi pratici e formulazione dei protocolli personalizzati della tua farmacia.

#### Accademia Tecniche Nuove S.r.l.

Via Eritrea 21, 20157 Milano - Tel: (+39) 0239090440

E-mail: [info@accademiati.it](mailto:info@accademiati.it) - [www.tecnichenuove.com](http://www.tecnichenuove.com)

Capitale Sociale: € 50.000 i.v. R.E.A. di Milano n. 2059253

C.F. / P.IVA n. 08955100964

#### Provider ECM ID: 5850

con *accreditamento provvisorio*

Ente di Formazione accreditato

presso la Regione Lombardia

ID operatore: **2444108**,

N. iscrizione 2008-1122, Sez. B

SISTEMA DI GESTIONE  
QUALITÀ CERTIFICATO

**CQY**  
CERTIQUALITY

UNI EN ISO 9001:2015