

Provider 415

“Intelligenza artificiale in farmacia: il futuro è già al banco”

4 crediti

Il piano Sanitario Nazionale afferma che gli obiettivi che la Formazione Continua sono sinteticamente:

- Mantenimento della motivazione alla professione di tutti gli operatori sanitari;
- Adeguamento della capacità professionale dei singoli al loro livello di maturazione;
- Adeguamento al rapido progresso delle conoscenze e delle tecnologie sanitarie;
- Miglioramento continuo dell'organizzazione, del rendimento e dell'economia dell'intero sistema sanitario.

Perché sia efficace, la formazione continua non deve svilupparsi con modalità occasionali, ma secondo percorsi programmati e finalizzati al raggiungimento di obiettivi formativi coerenti con lo sviluppo professionale individuale e di categoria.

La formazione, quindi, deve essere considerata come la possibilità di aumentare la capacità di risposta ai bisogni del cittadino ed è, perciò, un percorso obbligato, in quanto collegato alla crescita professionale degli operatori, diretto a sviluppare un'importante azione di adeguamento delle capacità e competenza alle esigenze della collettività.

Proseguendo, quindi, nell'organico progetto di formazione ed in attesa della definizione dei piani formativi nazionali e regionali, l'Assifar Servizi Srl ha programmato il corso **“Intelligenza artificiale in farmacia: il futuro è già al banco”**.

Il corso, che rientra nell'obiettivo di interesse nazionale **“LINEE GUIDA - PROTOCOLLI - PROCEDURE - DOCUMENTAZIONE CLINICA”**, si propone di fornire ai farmacisti gli strumenti per utilizzare l'Intelligenza Artificiale come assistente nel lavoro quotidiano, come leva di differenziazione.

Il corso di formazione ed aggiornamento professionale di tipo residenziale, sarà aperto a tutti i laureati in Farmacia e Chimica e Tecnologie Farmaceutiche (CTF) che desiderino approfondire, attraverso un'attenta e qualificata analisi, gli aspetti pratici dell'esercizio professionale ed è riservato ad un numero massimo di 100 partecipanti.

L'evento si terrà mercoledì 27 maggio 2026 dalle 20,00 a Roma presso la Sala Convegno dell'Assiprofar-Federfarma Roma sita in Via dei Luceri 3/c angolo via dei Tizii - Roma.

Gli orari di entrata e di uscita dei partecipanti vengono controllati elettronicamente con badge.

Considerato il grande bacino di utenza della zona, si provvederà ad accreditare varie riedizioni del corso sino ad esaurimento delle domande, mantenendo il limite di 100 partecipanti.

Durante l'orario di lezione si affronteranno i temi descritti nel programma e nell'abstract allegati con un costante riferimento alle problematiche che il partecipante può incontrare nell'attività professionale quotidiana, con particolare attenzione agli errori più comuni.

E' previsto un "Test di verifica" per valutare il livello di apprendimento dei singoli partecipanti sugli argomenti trattati durante il corso. Gli orari di entrata e di uscita dei partecipanti vengono controllati elettronicamente con badge.

Si allega:

1. Programma generale dello svolgimento del corso
2. Breve abstract
3. Breve curriculum del responsabile scientifico Prof.ssa Mariangela Biava
4. Breve curriculum del responsabile della formazione Dr. Alfredo Procaccini
5. Breve curriculum del Responsabile dell'evento Dr.ssa Francesca Saccà
6. Curricula dei docenti.

**IL RESPONSABILE
DELLA FORMAZIONE**
Dott. Alfredo Procaccini

Intelligenza artificiale in farmacia: il futuro è già al banco

27/05/2026

c/o Sale convegno Assiprofar – Roma, Via dei Luceri n. 3/C

PROGRAMMA

20.00	Ingresso e accreditamento partecipanti
20.30	Lezione magistrale
22.00	Confronto dibattito
22.30	Test di verifica

ABSTRACT DEL CORSO

L'obiettivo del corso è quello di fornire ai farmacisti gli strumenti per utilizzare l'Intelligenza Artificiale come assistente nel lavoro quotidiano, come leva di differenziazione. Il corso dimostra come l'innovazione tecnologica, se ben guidata, non spersonalizza il rapporto con il paziente, ma rafforza il ruolo della farmacia come hub centrale della salute nel territorio.

ARGOMENTI TRATTATI

1. Comunicazione Territoriale: Identità vs Standardizzazione

Le farmacie rischiano spesso di apparire tutte uguali online. L'AI può aiutare a rompere questo schema.

- **Il focus:** Come usare l'AI generativa per creare un'identità territoriale.
Differenziarsi dai grandi player puntando sulla vicinanza, sull'autorità e sul volto umano del team.

2. Il Sito Web della Farmacia: Funzionalità vs Vetrina

Il sito non deve essere un semplice elenco di prodotti, ma un'estensione del bancone.

- **Il focus:** Implementazione di sistemi intelligenti per la prenotazione di servizi (analisi, telemedicina) e la gestione dei contenuti informativi basati sulle patologie stagionali del territorio.
Trasformare il sito da "catalogo statico" a "sportello di servizio".

3. ADV Locale: Clienti Nuovi vs Clienti Storici

Nel pharma, la fiducia è tutto. Come usare i dati per parlare alle persone giuste?

- **Il focus:** Campagne territoriali per attrarre nuovi clienti e strategie di fidelizzazione predittiva tramite AI per stimolare i già clienti (recuperando fatturato perso).
- Passare dal marketing di massa al "consiglio personalizzato" su scala digitale.

4. Analisi delle Performance: Brand Awareness vs Fatturato

Misurare l'impatto della farmacia nella mente dei cittadini e sul bilancio.

- Imparare a leggere i dati per capire quali servizi territoriali generano marginalità e quali consolidano la reputazione.



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome e Cognome

Mariangela Biava

Dipartimento

Chimica e Tecnologie del Farmaco

Indirizzo

P.le A. Moro, 5

Telefono uff./lab./mobile

+390649913812/609/593

E-mail

mariangela.biava@uniroma1.it

Settore Scientifico-Disciplinare:

CHIM 08 (Chimica Farmaceutica)

POSIZIONE RICOPERTA
TITOLO DI STUDIO
DICHIARAZIONI PERSONALI

Professore ordinario in Chimica Farmaceutica

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Autrice di 111 pubblicazioni scientifiche di cui 11 review su invito come esperto della materia, 11 brevetti, 1 libro, 1 capitolo di libro, 14 comunicazioni orali (di cui 12 su invito), 6 seminari su invito, più di 100 comunicazioni poster a congressi nazionali ed internazionali di cui 6 presentati alla Gordon Research Conference on Tuberculosis Drug Development.

Responsabile di progetti di ricerca finanziati dal MIUR, Ateneo, Fondazioni Cariplo e Cenci-Bolognetti, Industrie Farmaceutiche Private (Rottapharm-Madaus, IRBM, Glaxo) per gli anni 2005-2017

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2022 ad oggi: Professore ordinario per il settore scientifico disciplinare CHIM08, Sapienza, Università di Roma.

2002- 2022: Professore associato per il settore scientifico disciplinare CHIM08, Sapienza, Università di Roma.

Curriculum Vitae Europass

Informazioni personali

Nome(i) / Cognome(i)	Alfredo Procaccini
Indirizzo(i)	Via Antonio Bosio, 31 – 00161 Roma - Italia
Telefono(i)	335 305702
Fax	064393262
E-mail	alfredo@farmaciaprocaccini.eu
Cittadinanza	Italiana
Data di nascita	17/04/1962
Sesso	M

Occupazione desiderata/Settore professionale	Farmacista
---	-------------------

Esperienza professionale

Date	Dal 1991 - ad oggi
Lavoro o posizione ricoperti	Titolare della Farmacia Procaccini
Principali attività e responsabilità	Direttore tecnico della farmacia, Responsabile della Sicurezza
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Farmacia Procaccini Dr. Alfredo – Via Giuseppe Donati, 62 - Roma
Tipo di attività o settore	Farmacia privata
Date	Nel 1991
Lavoro o posizione ricoperti	Fondatore A. Gi.Far Roma
Date	Dal 1994 – al 1996
Lavoro o posizione ricoperti	Presidente A.Gi.Far Roma
Principali attività e responsabilità	Presidente
Nome e indirizzo del datore di lavoro	A.Gi.Far Roma
Tipo di attività o settore	Farmacia
Date	Dal 1996 – al 2003
Lavoro o posizione ricoperti	Membro del Consiglio Direttivo
Principali attività e responsabilità	Consigliere
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Ordine dei Farmacisti di Roma – Via Torlonia, 15 – 00161 Roma
Tipo di attività o settore	Farmacia
Date	Dal 1998 al 2004
Lavoro o posizione ricoperti	Membro Vigilanza RM A
Principali attività e responsabilità	Vigilanza nelle farmacie

Date	Dal 1998 – al 2001
Lavoro o posizione ricoperti	Presidente Fe.Na.Gi.Far.
Principali attività e responsabilità	Federazione Nazionale Giovani Farmacisti
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Fe.Na.Gi.Far. – Via Benaco, 15 – 00199 Roma
Tipo di attività o settore	Farmacia
Date	Dal 2007 – ad oggi
Lavoro o posizione ricoperti	Socio Eminence Roma s.r.l.
Principali attività e responsabilità	Amministratore
Tipo di attività o settore	Commercio
Date	Dal 2014 – ad oggi
Lavoro o posizione ricoperti	Presidente Unifaro – Unione Farmacisti Romani
Principali attività e responsabilità	Presidente
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Unifaro
Tipo di attività o settore	Farmacia
Date	Dal 2015 – ad oggi
Lavoro o posizione ricoperti	Membro del Consiglio Direttivo Assiprofar – Federfarma Roma
Principali attività e responsabilità	Vicepresidente
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Assiprofar – Federfarma Roma
Tipo di attività o settore	Sindacato dei farmacisti titolari
Date	Dal 2015 – al 2018
Lavoro o posizione ricoperti	Consiglio Credifarma Spa
Principali attività e responsabilità	Consigliere
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Credifarma Spa
Tipo di attività o settore	Economia e finanza
Date	Dal 2015 – ad oggi
Lavoro o posizione ricoperti	Comitato Scientifico Federfarma Roma
Principali attività e responsabilità	Responsabile della formazione
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Federfarma Roma
Tipo di attività o settore	Farmacia
Date	Dal 2016 – ad oggi
Lavoro o posizione ricoperti	Unico Spa
Principali attività e responsabilità	Consigliere
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Consigliere di Unico Spa
Tipo di attività o settore	Farmacia

Date Dal 2018 – ad oggi
 Lavoro o posizione ricoperti Membro Vigilanza RM 1
 Principali attività e responsabilità Vigilanza nelle farmacie
 Nome e indirizzo del datore di lavoro Roma
 Tipo di attività o settore

Date Dal 2018 al 2020
 Lavoro o posizione ricoperti Presidente di Sistema farmacia Italia Srl
 Principali attività e responsabilità Presidente
 Nome e indirizzo del datore di lavoro Sistema Farmacia Italia - Roma
 Tipo di attività o settore Farmacia

Date Dal 2020 – ad oggi
 Lavoro o posizione ricoperti Vice Presidente Vicario Federfarma
 Principali attività e responsabilità Vice Presidente Vicario
 Nome e indirizzo del datore di lavoro Federfarma
 Tipo di attività o settore Sindacato dei Titolari di Farmacia

Date Da agosto 2025 – ad oggi
 Lavoro o posizione ricoperti Presidente
 Nome e indirizzo del datore di lavoro RescueFarma srl

Date Dal 1982 al 1988
 Titolo della qualifica rilasciata Corso di Laurea in Farmacia
 Principali tematiche/competenze professionali possedute Chimica, farmacologia, tecnica farmaceutica, legislazione farmaceutica, cosmetica
 Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione Università di Roma "La Sapienza"
 Livello nella classificazione nazionale o internazionale Laurea vecchio ordinamento

Capacità e competenze personali

Madrelingua(e) Italiano

Altra(e) lingua(e) Inglese

Autovalutazione

Livello europeo (*)

Lingua

Lingua

Comprensione		Parlato				Scritto	
Ascolto		Lettura		Interazione orale		Produzione orale	
	Buono		Buono		Buono		Buono

(*) [Quadro comune europeo di riferimento per le lingue](#)

Capacità e competenze tecniche Sulla base degli incarichi ricoperti ho acquisito conoscenza in campo amministrativo, economico, finanziario e scientifico

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali (facoltativo)".

Firma



Francesca Saccà

📍 00191, Roma

☎ +393924156491

✉ francesca.sacca93@gmail.com

Capacità E Competenze

- Public Speaking
- Formazione e sviluppo del personale
- Leadership efficace
- Capacità di team management
- Doti organizzative
- Attività di coaching e mentoring

Esperienze Lavorative E Professionali

03.2024 - Attuale

Membro del consiglio di amministrazione
fondazione Giacomo Leopardi

02.2023 - Attuale

consigliere federfarma roma
federfarma roma

03.2022 - Attuale

vice presidente agifar
associazione giovani farmacisti roma

01.2019 - Attuale

farmacista
farmacia Cotogni - monterotondo

06.2019 - 03.2022

consigliere agifar
associazione giovani farmacisti roma

10.2016 - 06.2018

rapprensante giunta di facoltà farmacia e medicina
la sapienza roma

Istruzione E Formazione

2012 - 2018

laurea magistrale, farmacia, università La Sapienza - Roma

2007 - 2012

diploma, liceo scientifico Giuseppe Peano - monterotondo

Competenze Linguistiche

Italiano: LINGUA MADRE

Inglese: B2

Intermedio superiore



DAMIANO CORAPI

Data di Nascita e Luogo:
30/01/1994, Roma

PANORAMICA DELLA CARRIERA

La mia carriera professionale nasce con lo sport, nello specifico il Nuoto, durante gli studi della scuola Secondaria ho conseguito diversi titoli Nazionali e Internazionali, con la squadra Italiana di nuoto Giovanile. La carriera sportiva mi ha lasciato una metodica importante di lavoro finalizzato al raggiungimento dell'obiettivo. Proprio grazie alla disciplina ereditata dalla carriera sportiva, al termine degli studi di Laurea, ho deciso di intraprendere un percorso imprenditoriale, fondando la Social Media Farma srl, società di servizi digitali nel settore Farmaceutico.

CONTATTI:

Email: d.corapiproject@gmail.com

Telefono: +39 349 3472938

Residenza: Piazza Monte Gaudio, 20
00135 Roma

COMPETENZE

Comunicative e professionali

Ottime competenze comunicative, maturate nell'acquisizione e gestione dei clienti.

Gestione delle risorse aziendali, progettazione e gestione dei processi operativi di marketing aziendali, identificazione e sviluppo delle priorità aziendali, identificazione e sviluppo delle opportunità di impresa.

Manageriali

Gestione della rete vendita, indirizzo/collaborazione/ascolto dei collaboratori, feedback e motivazione delle risorse umane aziendali, project management, valutazione del potenziale di sviluppo delle risorse, gestione del cambiamento, problem solving creativo.

Informatiche

Ottima padronanza degli strumenti Office, progettazione e sviluppo di siti web in CMS, progettazione e sviluppo contenuti grafici tramite tools, progettazione e sviluppo campagne pubblicitarie tramite le piattaforme di advertising Google e Facebook.

ESPERIENZE LAVORATIVE

Co - Fondatore

Farmvalue srl | Settembre 2023 - oggi

- Gestione dei rapporti con le aziende
- Sviluppo rete vendita

Co - Fondatore

Aupdate srl | Maggio 2023 - oggi

- Creazione e gestione dell'infrastruttura digitale
- Creazione della Brand Identity
- Gestione dei rapporti commerciali direzionali
- Strategie di marketing B2B e B2C

Fondatore

Social Media Farma srl | Maggio 2020 - oggi

- Creazione dell'offerta e studio sostenibilità aziendale
- Gestione risorse umane
- Rapporto con i clienti
- Strategie di Marketing B2B e B2C
- Sviluppo rete vendita

Organizzazione eventi

Diversi club di Roma | Luglio 2016 - Gennaio 2020

- Progettazione e monitoraggio eventi
- Pubbliche relazioni

Collaborazioni e moda

Logilux ed eventi privati | 2012 - 2016

- Sfilate
- Shooting fotografici
- Steward

*Autorizzo il trattamento dei miei
dati personali nei termini consentiti
dal D.Lgs. n. 196/03
Damiano Corapi*

FORMAZIONE ACCADEMICA

Rome Business School

Master in Business Administration | 2022 - 2023

Università degli studi di Roma - La Sapienza

Laurea Triennale in Ingegneria Gestionale |
Settembre 2017 - Gennaio 2020

Scuola superiore di secondo Grado

Ist. Internazionale P. Kennedy | 2008 - 2013

ALTRO

Studio e formazione

Certificazione content marketing presso Udemy academy.

Corso di formazione gratuito di Facebook, corso di formazione gratuito di Google, iscrizione al "circolo di imprenditori" per la formazione in marketing, corso di formazione "facebook ads pro" di Marketers.

Hobby e interessi

Intelligenza artificiale, tecnologia, turismo e sport in generale.



Giacomo Cordeschi

Via Achille Loria 23 - 00191 Roma
(RM)

+39 3341946363

giacomo@socialmediafarma.com

<https://socialmediafarma.com/>

<https://apdate.it/>

INFORMAZIONI PERSONALI

Sono Giacomo Cordeschi, imprenditore e professionista del marketing con laurea magistrale in Economia e Management presso l'Università Roma Tre. Da oltre sette anni opero nel settore della comunicazione strategica, con una specializzazione nell'innovazione del Retail Farmaceutico.

Dopo un primo anno di esperienza nella consulenza per la Pubblica Amministrazione, ho fondato una società con una mission precisa: supportare le farmacie nel migliorare il proprio posizionamento territoriale e costruire relazioni solide e durature con i clienti/pazienti, attraverso strategie di marketing integrate, online e offline.

Oggi mi occupo di marketing strategico, brand positioning, customer experience e sviluppo di progetti di comunicazione e automation per PMI. Affianco all'attività imprenditoriale una formazione continua: ogni mese dedico tempo a corsi, letture e approfondimenti su marketing, gestione d'impresa e innovazione.

Credo profondamente nel valore delle relazioni e del lavoro di squadra. La mia forte etica del lavoro e la capacità di portare avanti con determinazione anche le sfide più impegnative mi hanno portato, negli anni, a coordinare team, guidare gruppi di lavoro e gestire progetti complessi, rafforzando le mie competenze manageriali e la mia visione strategica.

Sono una persona curiosa e orientata alla crescita costante. Nel tempo libero viaggio, ascolto podcast in inglese, leggo e pratico sport.

ABILITÀ E COMPETENZE

- Capacità gestionali e amministrative d'impresa (KPI, fatture, HR, lead generation, rapporto con fornitori/clienti, banca, collaboratori)
- Gestione delle risorse economico-finanziarie dell'azienda, con stanziamento mensile dei budget utili agli investimenti
- Gestione completa del portfolio clienti aziendale
- Gestione del rapporto con fornitori
- Raggiungimento degli obiettivi di fatturato prefissati
- Padronanza del pacchetto office
- Progettazione e sviluppo strategie di local marketing b2c
- Progettazione e sviluppo strategia di marketing b2b
- Ideazione e monitoraggio delle campagne Google Ads
- Esperienza nell'uso di strumenti di work & project management come Trello, Asana.
- Gestione del software ERP (Weclapp) in attivo e passivo.
- Esperienza nell'uso del CRM (Active Campaign), gestione contatti, creazione automazioni, pipeline di vendita.
- Redazione del Business Plan d'impresa

CORSI E VOLONTARIATO

- Operatore certificato BLS (Basic Life Support and Defibrillation) di rianimazione cardiopolmonare adulto, pediatrico con uso del defibrillatore, rilasciato ARES 118 Regionale.
- Attestato di "esperto in attività di formazione generale del Servizio Civile di Roma Capitale" in data 27/03/2019 protocollo n.3919 – Dipartimento dello Sport e delle Politiche Giovanili
- Corso di Excel - promosso da LazioDisco presso l'Università degli Studi di Roma Tre
- Novembre 2018 - dicembre 2018 Samsung Innovation Camp - corso di formazione multimediale promosso da Samsung e Randstad su: innovazione tecnologica, processi digitali e industria 4.0

ALTRE LINGUE

- INGLESE: Livello B2

ESPERIENZE PROFESSIONALI

General Manager & Co-fondatore Social Media Farma Srl

- Maggio 2020 - attuale

Agenzia di comunicazione e marketing posizionata esclusivamente nel settore Farmaceutico. Da Gennaio 2020 si è occupata della start-up di Foodspring Gbmh nel canale farmaceutico, con un contratto di agenzia per tutt'Italia. Questa esperienza è servita anche per dimostrare come attraverso il digital marketing è possibile costruire valore. Attraverso l'attività di DEM, ads e con il coinvolgimento di una rete commerciale hanno supportato la crescita in Italia del Brand. Dal 2021 al 2023 si è occupata, con esclusiva della Regione Lazio, portando il brand, nel Lazio, a oltre 400.000 euro di fatturato annuo, partendo da zero.

Aiutiamo i retail pharma a incrementare la propria leadership territoriale svolgendo attività di marketing e comunicazione, con finalità di acquisizione e fidelizzazione della clientela. Per far questo sfruttiamo i canali in cui la clientela Target "vive" e cioè Local marketing, Social, Web marketing, creando i contenuti in grado di esprimere il posizionamento della realtà. Agevoliamo il lavoro del farmacista e della farmacia, grazie alla presenza fisica del nostro team e all'impiego di strumenti digitali che agevolano i processi, oltre alla continua comunicazione e formazione.

L'azienda si occupa di progetti di marketing anche per aziende di settore farma.

Amministratore unico e co-fondatore Apdate Srl

- Aprile 2023 - gennaio 2026

Apdate è un'azienda di produzione di prodotti semi-artigianali fondata nel 2023 caratterizzata da una forte componente, il gusto. Poiché l'intera linea è fatta/pensata da uno Chef. I prodotti realizzati da Apdate, sono interamente organici e non rientrano nella categoria di integratori alimentari, ma bensì nell'alimentazione funzionale. Ad oggi, oltre alle funzioni di Responsabilità e gestione d'impresa, ricopro un ruolo chiave nella gestione dei rapporti con tutti gli stakeholder. La costruzione di relazioni solide e durature con i nostri partner è fondamentale per il successo a lungo termine di Apdate.

L'azienda ha un impianto di produzione in provincia di Roma. Il piano di sviluppo del brand prevede ad oggi la distribuzione nel solo canale retail farmaceutico, per una scelta strategica che valorizza il brand.

L'avvio di Apdate nel settore farmaceutico è un progetto stimolante e articolato che conduco in qualità di Amministratore Unico. La fase di avvio e di Start-up è partita da Marzo-Aprile, in cui mi sono occupato delle procedure d'avvio d'impresa, dell'implementazione del software ERP e CRM per ottimizzare la produzione e controllarne l'andamento, automatizzando alcuni processi, all'analisi dei costi, la definizione dei prezzi di cessione (b2b) e dei prezzi di vendita (b2c), oltre che della scelta dei fornitori, dipendenti e collaboratori, con annessi accordi commerciali. A Novembre abbiamo iniziato l'attività di vendita nel settore farmaceutico. In un anno, abbiamo superato numerose sfide, dalla definizione di un posizionamento competitivo alla costruzione di una rete commerciale capillare. Oggi, con oltre 300 farmacie servite, tra cui importanti anche importanti Player di settore, abbiamo dimostrato la validità del nostro modello di business.

Account Manager - Responsabile commerciale presso Nomina S.r.l.

- Da gennaio 2019 a Febbraio 2020

SOCIETÀ DI CONSULENZA DI FORMAZIONE, ORIENTAMENTO, PER LE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI E AZIENDE NEI CAMPI DELLA INTERNAZIONALIZZAZIONE, DELLA FORMAZIONE, DELLE RISORSE UMANE, NELLA RICERCA DEI FINANZIAMENTI COMUNITARI, NAZIONALI E REGIONALI E DEL VOLONTARIATO.

Procedura di iscrizione all'Albo di Servizio Civile Universale degli enti

- Istituzione e gestione di partecipazioni associate messe in atto tra Enti capofila ed eventuali enti di accoglienza con annessa preparazione e stesura della documentazione, offrendo al Partner un procedimento più fluido, necessaria ed in linea con la circolare del 3 agosto 2017 della Presidenza del Consiglio dei Ministri - in merito all'iscrizione all'Albo di Servizio Civile Universale.

Grazie a quest'esperienza ho avuto modo di confrontarmi con le diverse realtà che il panorama della Pubblica Amministrazione offre: Funzionari, Sindaci, Presidenti e Senatori.

ESPERIENZE FORMATIVE

Università degli Studi di Roma Tre - Laurea Magistrale in

Economia e Management - curriculum marketing

- Da Febbraio 2019 a Marzo 2021

Percorso che mi ha permesso di acquisire gli strumenti gestionali, analitico-quantitativi e giuridici necessari per pianificare in modo integrato il rapporto tra le imprese e il mercato. **TESI DI LAUREA: L'ADOZIONE DI NUOVE LEVE DI MARKETING A RISPOSTA DIRETTA, ONLINE ED OFFLINE, NELLE STRATEGIE DI COMMERCIO DELLA FARMACIA: SOCIAL MEDIA FARMA S.R.L.**

Università degli Studi di Roma Tre - Laurea Triennale in

Scienze Politiche e Relazioni Internazionali

- Da settembre 2014 a ottobre 2018

Tesi di Laurea : « *il Referendum abrogativo nell'ordinamento italiano : limiti ed implicazioni* »

Diploma di scuola superiore presso il Liceo Scientifico Gaetano De Sanctis - percorso PNI - anno 2014

ALTRE ESPERIENZE

Le esperienze sportive e professionali mi hanno portato ad essere identificato come un leader, grazie alla capacità di gestione dello stress, mediazione, ascolto e comprensione. Ad ogni problema l'obiettivo è trovare una soluzione.