

L'INTERVISTA IN FARMACIA. CONOSCERE E COMUNICARE PER FORNIRE LA MIGLIORE SOLUZIONE ETICA ED ECONOMICA AL PAZIENTE

**Foggia, 4 ottobre 2026
Sala Meeting sede Federfarma**

ID PROVIDER: 432

DESTINATARI

Il Corso (n. 6 ore formative) è rivolto a n. 50 Farmacisti

PROGRAMMA SCIENTIFICO

Welcome coffee

Ore 08.15 Registrazione dei partecipanti

Ore 08.30 Apertura dei lavori, saluto e presentazione obiettivi da parte del Direttore del Corso

Ore 09.00 Brevi cenni sull'introduzione del farmaco equivalente nel mercato farmaceutico

- Normative
- Uso del generico in Italia ed Europa
- Compartecipazione dei cittadini e impatto economico del farmaco

Dott. Federico Mazzucchelli

Ore 10.00 Basi tecniche di comunicazione al paziente

- Chi è il mio interlocutore
- Cosa mi sta realmente chiedendo
- Come me lo sta chiedendo

Dott. Federico Mazzucchelli

Ore 11.00 Gestire la relazione con il cliente, suggerendo il prodotto più idoneo

- Verificare di aver compreso il bisogno
- Suggestire una soluzione efficace
- Proporre il farmaco generico in alternativa

Dott.. Federico Mazzucchelli

e20convegni s.r.l.

Via Tasselgardo, 68 – 76125 Trani (BT)

Via Podgora, 134 – 70124 Bari

Web: www.e20convegni.it

Mail: info@e20convegni.it

Ore 12.00 Approfondimenti ed esercitazioni pratiche rivolti all'applicazione dei concetti appresi
-Training simulazioni di comunicazione
Dott.. Federico Mazzucchelli

Ore 13.30 Light lunch

Ore 14.00 Discussione sulle tematiche trattate precedentemente

Ore 15.30 Valutazione ECM online e chiusura dei lavori

Responsabile Scientifico:

Dott. Federico Mazzucchelli

Psicologo del lavoro – Executive Coach e Formatore aziendale

Padova

Segreteria Organizzativa e Provider ECM (n. 432)

e20econvegni s.r.l.

Via Tasselgardo, 68 – 76125 Trani (BT)

Via Podgora, 134 – 70124 Bari

Tel. 0883/954886

Mail: info@e20econvegni.it

Web: www.e20econvegni.it

RAZIONALE SCIENTIFICO

La comunicazione e la relazione sono alla base di una strategia fidelizzante efficace: l'interazione soddisfacente tra il farmacista e i pazienti, o tra il farmacista e altri operatori sanitari, è indispensabile per fare della farmacia un luogo fidato, dove i clienti tornano volentieri perché sanno di potersi affidare al proprio farmacista per consigli e informazioni.

Per creare un rapporto personalizzato di questo tipo occorre: conoscere i propri clienti, le loro preferenze e bisogni; ascoltare i pazienti e coinvolgerli in uno scambio comunicativo bilaterale; dedicare del tempo

per fornire spiegazioni o consigli su una determinata terapia; creare fasce di utenza e progettare azioni mirate in base alle loro caratteristiche.

e20econvegni s.r.l.

Via Tasselgardo, 68 – 76125 Trani (BT)

Via Podgora, 134 – 70124 Bari

Web: www.e20econvegni.it

Mail: info@e20econvegni.it

TABELLA QUALIFICHE RELATORI

N.	DOTT. /PROF.	COGNOME	NOME	PROFESSIONE	SPECIALIZZAZIONE	LAUREA	QUALIFICA
1	Dott.	Mazzucchelli	Federico	Psicologo	Psicologia del lavoro	Psicologia	Psicologo del lavoro – Executive Coach e Formatore aziendale Padova

e20econvegni s.r.l.

Via Tasselgardo, 68 – 76125 Trani (BT)

Via Podgora, 134 – 70124 Bari

Web: www.e20econvegni.itMail: info@e20econvegni.it