



LA FARMACIA DEL FUTURO DA CANALE DISTRIBUTIVO A FARMACIA DI RELAZIONE PROFESSIONALE

A cura di Doxa Pharma e Cosmofarma

VENERDÌ 12 Aprile 2019

AULA MEETING IN FARMA PAD.30

ORE 11,30

L'osservatorio farmacia di Doxa Pharma, la ricerca biennale realizzata su un campione di 500 farmacisti, rappresentativi dell'universo delle farmacie private italiane, mostra, nella sua ultima edizione, dicembre 2018, importanti novità.

Tra queste, comincia ad **emergere** un target di circa un quinto di farmacisti (farmacie medio piccole) teso a costruire una vera e propria **farmacia di relazione, basata sul consiglio e il rapporto professionale con il cliente.**

Un **modello relation – oriented** che si basa su una migliore e più profonda conoscenza delle patologie, dei sintomi, dei semplici disturbi. Ma anche di una rinnovata capacità empatica nel valutare il cliente, per impostare un modello di consiglio il più possibile personalizzato.

Farmacie che hanno un sito internet non dedicato in particolare alla vendita dei prodotti ma utilizzato per seguire il cliente / paziente e per relazionarsi con la medicina del territorio. Stiamo parlando di un continuum tra: conoscenza e ascolto → relazione continua → misura e avviso.

Tanti sono i desiderata di questo target, a partire da una serie di servizi ad hoc da offrire all'interno della farmacia, tra giornate di formazione, gestione delle cronicità e strumenti digital anche per seguire l'aderenza terapeutica.

E' vero stiamo parlando di una minoranza di farmacie che però sta testimoniando un importante cambiamento iniziale a livello di canale.

Relatori:

Gadi Schoenheit, Doxa Pharma

Marco Cossolo, Presidente Federfarma

Andrea Mandelli, Presidente FOFI