

		PRESENZA E ON LINE		ON LINE	PRESENZA ON LINE <sup>E</sup>	ON LINE	ON LINE	ON LINE	PRESENZA E ON LINE	
		sab 11/04	dom 12/04	dom 19/04	dom 03/05	dom 17/05	dom 31/05	dom 14/06	sab 27/06	dom 28/06
		MOD 1	MOD 2	MOD 3	MOD 4	MOD 5	MOD 6	MOD 7	MOD 8	MOD 9
ore	TEMI	Scenario Canale farmacia, contesto legislativo e sfide.	Sostenibilità dell'impresa farmacia e sviluppo professionale.	Mindset e Comunicazione efficace.	C1 CONSEGNA Farmacovigilanza	C2 CONSIGLIO Ridurre i sintomi nel tempo.	C3 CONSUIENZA Riequilibrare e prevenire.	C4 CONTROLLI Prevenire le cronicità.	C5 HEALTH COACH La sfida della longevità.	Scenari e nuove tecnologie (Dall'automazione all'Intelligenza Artificiale).
1	09-10	Saluti istituzionali e presentazione del programma	Elementi di controllo di gestione. <b>Studio Epica (?)</b>	"Neuromarketing e neuroselling" <b>Prof. Vincenzo Russo Iulm, Brainlab</b>	Le 6 C per lo sviluppo della consulenza in farmacia. <b>P.E. Telleri</b>	C2 Consiglio: Ridurre i sintomi nel tempo. <b>P.E. Telleri</b>	Casi studio di consigli al banco <b>INALME - ALTANATURA</b>	C4 Controlli: Prevenire le cronicità. Fattori di rischio <b>P.E. Telleri</b>	Stile di vita e fattori di rischio <b>P.E. Telleri</b>	La nuova frontiera della compliance e delle presa in carico attraverso il deblistering <b>INNOVASOFT ?</b>
2	10-11	Saluti istituzionali e presentazione del programma	KPI per la gestione della farmacia. <b>P.E. Telleri</b>	"Neuromarketing e neuroselling" <b>Prof. Vincenzo Russo Iulm, Brainlab</b>	Biofarmaceutica e bioequivalenza; gestione dei medicinali <b>EG</b>	Casi studio di consigli al banco <b>CHIESI</b>	Casi studio di consigli al banco <b>INALME - ALTANATURA</b>	"L'ECG come strumento di prevenzione: Casi studio in farmacia" <b>HTN (?)</b>	"Servizi in farmacia e integrazione" <b>Prof.ssa Barbara Tomasello UNICT</b>	"La robotica collaborativa in farmacia: Casi studio di farmacie automatizzate" <b>BD ROWA</b>
3	11-12	Modelli Europei del Servizio Farmaceutico	Sostenibilità della professione del farmacista in farmacia <b>P.E. Telleri</b>	Mindset e Comunicazione Efficace Come si aggiorna la nostra mente <b>P.E. Telleri</b>	Farmacovigilanza e dispensazione mirata <b>dott.ssa Laura Longo Dirigente Farmacista A.O.U. Policlinico "G. Rodolico -San Marco", Catania</b>	Profilo psicologico del paziente al banco <b>P.E. Telleri</b>	C3 Consulenza: Riequilibrare e prevenire <b>P.E. Telleri</b>	Profilo psicologico del paziente al banco <b>P.E. Telleri</b>	"Servizi in farmacia e integrazione" <b>Prof.ssa Barbara Tomasello UNICT</b>	Intelligenza Artificiale in farmacia: - introduzione alle intelligenze artificiali - quadro normativo <b>Prof. Francesco Pappalardo UNICT</b>
4	12-13	Il quadro legislativo italiano. <b>Prof. C. Puglia UNICT</b>	Sviluppo professionale e carriera nel canale farmacia. <b>P.E. Telleri</b>	La resistenza al cambiamento Soft skill e consapevolezza professionale <b>P.E. Telleri</b>	Effetti collaterali e i rischi dell'uso scorretto dei farmaci <b>Prof. Edoardo Spina UNIME</b>	Le domande specifiche per protocolli C2 <b>P.E. Telleri</b>	Le domande specifiche per protocolli C3 <b>P.E. Telleri</b>	Le domande specifiche per protocolli C4 <b>P.E. Telleri</b>	Le domande specifiche per protocolli C5 <b>P.E. Telleri</b>	Intelligenza Artificiale in farmacia <b>Prof. Giorgio Grasso, Università di Messina:</b> - Limiti e opportunità dell'AI - L'impatto dell'AI sul Cliente / paziente
5	13-13.30	Trend del mercato della salute. <b>P.E. Telleri</b>	Elementi di organizzazione del lavoro in farmacia <b>P.E. Telleri</b>	Un cambiamento culturale per la gestione della "Zona Fantasma" <b>P.E. Telleri</b>	Profilo psicologico del paziente al banco <b>P.E. Telleri</b>	Casi studio di consigli al banco <b>P.E. Telleri</b>	Profilo psicologico del paziente al banco <b>P.E. Telleri</b>	Casi studio di consigli al banco <b>P.E. Telleri</b>	Profilo psicologico del paziente al banco <b>P.E. Telleri</b>	Intelligenza Artificiale in farmacia <b>Prof. Giorgio Grasso, Università di Messina -</b> Tipologie di AI - Come tenersi aggiornati
	13.30-14.30	<b>PAUSA</b>	<b>PAUSA</b>	<b>PAUSA</b>	<b>PAUSA</b>	<b>PAUSA</b>	<b>PAUSA</b>	<b>PAUSA</b>	<b>PAUSA</b>	<b>PAUSA</b>
6	14.30-15.30	Esempi di farmacie con un posizionamento strategico e commerciale differenziante <b>P.E. Telleri</b>	Piani incentivi e sistemi di gestione per obiettivi (MBO) <b>P.E. Telleri</b>	i bias del canale farmacia e i bias cognitivi più comuni <b>P.E. Telleri</b>	Casi studio su interazioni clinicamente rilevanti <b>F. Caraci, Unict</b>	Casi studio di consigli al banco <b>P.E. Telleri, Chiesi</b>	Casi studio di consigli al banco <b>P.E. Telleri, Inalme-Altanatura</b>	Casi studio di consigli al banco <b>P.E. Telleri</b>	Casi studio di consigli al banco <b>P.E. Telleri</b>	L'impatto dell'intelligenza artificiale sui consumatori in farmacia <b>P.E. Telleri</b>
7	15.30-16.30	Follow up della giornata e confronto	Follow up della giornata e confronto	Follow up della giornata e confronto	Follow up della giornata e confronto	Follow up della giornata e confronto	Follow up della giornata e confronto	Follow up della giornata e confronto	Follow up della giornata e confronto	Follow up del percorso e Esercitazioni da svolgere nelle farmacie
	16.30	<b>Fine Lavori</b>	<b>Fine Lavori</b>	<b>Fine Lavori</b>	<b>Fine Lavori</b>	<b>Fine Lavori</b>	<b>Fine Lavori</b>	<b>Fine Lavori</b>	<b>Fine Lavori</b>	<b>Chiusura e certificati</b>