



MAMA F

Il luogo di incontro tra attuali e futuri leader del mondo *Life Sciences*



MASTER II LIVELLO | MARKETING MANAGEMENT NEL SETTORE FARMACEUTICO

Il Master di II livello in "Marketing Management nel Settore Farmaceutico" intende rispondere alla domanda di figure professionali esperte nell'analisi e nella valutazione quantitativa di problematiche del settore del marketing da parte delle aziende farmaceutiche, delle agenzie specializzate in comunicazione in ambito sanitario e farmaceutico e dei servizi outsourcing di pianificazione del marketing farmaceutico con specifici focus sulle valutazioni farmaco economiche.

La preparazione teorica e lo stage aziendale perseguono l'obiettivo di formare giovani capaci di inserirsi all'interno dei complessi sistemi aziendali con competenze tecniche, gestionali ed organizzative e con la conoscenza dei principi fondamentali dei sistemi economici che regolano il mercato dei prodotti farmaceutici.

Per informazioni: www.mamaf.it

Contatti: segreteria@mamaf.it | tel. +39 02.48519230

Partner:



Con la collaborazione di

Con il patrocinio di



Anche in questa edizione, per il terzo anno consecutivo, **grazie al contributo di VMLY&Rx** è stata istituita una **borsa di studio in memoria del Dott. Ettore Morello**

VOCI DA DIETRO IL BANCO

Storie e Interviste



di Alessandro Fornaro e Giulio Francesco Valeriano

Continuiamo il nostro viaggio all'interno delle molte sfaccettature delle quali è composta la professione del farmacista. In un momento storico nel quale la nostra figura professionale sta attraversando un inevitabile cambiamento, in molti tendono a vedere la farmacia di fronte ad un bivio da imboccare, una sorta di scelta senza ritorno tra la farmacia dei servizi e la cosiddetta farmacia commerciale. Ma forse il nostro lavoro è molto più complesso e già oggi prevede ambiti di intervento che spesso non sono adeguatamente valorizzati e riconosciuti. Molti tra i nostri colleghi hanno specializza-

zioni e professionalità che portano all'interno della farmacia, oppure collaborano in modo attivo con altri professionisti sanitari per offrire al pubblico risposte più ampie e complete. In questa rubrica vogliamo dare voce ad alcuni di loro, proponendo via via esperienze ed idee personali differenti. Si tratta di punti di vista individuali che, condivisibili o meno che siano, rappresentano il fermento che oggi sta caratterizzando la nostra professione. In questo numero presentiamo Michelangelo Redaelli, farmacista e personal trainer e Michela Corsini, filosofa, massaggiatrice ed esperta in oli essenziali.

FARMACISTA E PERSONAL TRAINER

Dottor Redaelli, ci illustra brevemente il suo percorso?

Ho conseguito nel 2010 la Laurea magistrale in Chimica e Tecnologia Farmaceutiche presso l'Università degli Studi di Milano, aprendo così il ventaglio di sbocchi professionali non solo dietro al banco della farmacia, ma anche nell'ambito più industriale e di ricerca. Nello specifico, ho lavorato per un anno circa a un progetto di ricerca su formulazioni di progesterone in nano particelle e sull'analisi quantitativa di questo ormone in campioni biologici, mediante spettrometria di massa GC-MS e LC-MS, nei laboratori dell'Università. Parallelamente, ho affrontato il tirocinio professionale in farmacia, acquisendo le competenze necessarie e le conoscenze relative all'approccio professionale in farmacia. Due mondi completamente differenti, dove il secondo ha un ambito indubbiamente più commerciale, ma anche fondato sulle relazioni interpersonali, sulla capacità di ascolto, comprensione, interpretazione, empatia e, soprattutto, sull'abilità di saper dare una risposta, in ottica salute, a chi è dall'altro lato della barricata, grazie alle competenze professionali e comunicative del professionista. Ho optato per quest'ultima scelta, in virtù delle mie attitudini, maggiormente affini al contatto con le persone e alla predisposizione personale alle interazioni, rafforzate anche da plurime esperienze nel settore eventi, mondo distante nella sostanza e nella materia, ma che mi ha consentito di sviluppare capacità comunicative più salde, una certa praticità e un'indubbia dimestichezza nel relazionarmi con uno spettro a 360 gradi di tipologie di persone. Aiuto non da poco, nel lavoro col pubblico, soprattutto in una farmacia come quella dove svolgo la professione, sita nel cuore di una città brulicante come Milano.

Ecco, se dovessi fare un appunto in merito, credo che il percorso accademico debba implementare, insieme ad altre cose, anche lo sviluppo di aree legate alla comunicazione e al marketing, perché uscire anche con il massimo dei voti e la perfetta conoscenza delle sintesi chimiche a poco serve, almeno in farmacia, se non si sa comunicare col prossimo, non si è



in grado di proporre soluzioni e, in ultimo, far combaciare queste cose con esigenze di vendita che, eticamente, non vanno al primo posto, ma che comunque fanno parte di un lavoro che, ad oggi, contempla anche dinamiche di bilancio. Sono ormai dieci anni che svolgo la professione, il che mi ha indubbiamente portato ad accrescere competenze e confidenza con il ruolo da farmacista.

Complice l'innata e a volte testarda passione per lo sport e l'allenamento, da sempre parte del mio quotidiano, ho deciso nel 2020 di conseguire il brevetto di Personal Trainer, certificando così una passione di lungo corso e ampliando il mio margine di azione e, perché no, anche le potenziali evoluzioni della mia figura professionale. Tale brevetto, conseguito grazie all'Accademia Italiana Personal Trainer e riconosciuto dal CONI, è stato poi arricchito da alcuni master (Natural Bodybuilding, fitness posturale, dimagrimento e allenamento funzionale) e da un corso sulla nutrizione e l'integrazione sportiva che mi ha dato accesso alla certificazione di Educatore Alimentare Nello Sport, registrandomi anche al Registro Europeo dei Professionisti dell'Esercizio (EREPS). Terminati questi percorsi formativi, ho iniziato anche a seguire, in veste

di personal trainer, alcuni clienti della farmacia nel loro approccio all'allenamento.

Farmacista e personal trainer: due professioni lontane ma che, in modo diverso, si occupano di salute...

Ha detto bene. Queste due figure professionali operano in ambiti apparentemente distinti e lontani. Ma, se ci focalizziamo sul fine ultimo del loro servizio, o meglio, del loro valore, vedremo che il traguardo è il medesimo: il benessere e la salute del prossimo, raggiunti attraverso un percorso personalizzato volto all'acquisizione di corretti stili di vita, improntati al bisogno e all'obiettivo del singolo.

Mi spiego meglio. Quando si viene in farmacia, mediamente, la motivazione è un bisogno, figlio a volte di un disagio, di uno stato patologico o, semplicemente, della necessità di un consiglio o una consulenza volti al raggiungimento di un miglior stato di benessere personale. Qui subentra il professionista, cioè il farmacista, che, ascoltando e interpretando il messaggio, fornisce, grazie alle competenze, un percorso personalizzato su quello specifico soggetto e sul suo problema, per centrare l'obiettivo.

Allo stesso modo, chi va da un personal trainer, necessita di un servizio, un pool di competenze, per arrivare ad un obiettivo preciso.

Che questo sia dimagrire, rinforzarsi, riattivarsi, rassodarsi o, semplicemente, avere una spinta motivazionale, sta comunque al trainer, il professionista, interpretare questa esigenza, verificarne la fattibilità sul soggetto ed elaborare la strategia su misura per il cliente, per portarlo a quel traguardo. La materia è diversa, le dinamiche identiche.

Inoltre, se consideriamo che salute e benessere non consistono unicamente nel non avere un malanno, ma anche nel prevenirlo e nel sentirsi bene psicologicamente e fisicamente, allora capiamo che la salute è un ambito a tutto tondo, dove il "paziente" è il soggetto e le strategie verso l'obiettivo sono un campo multifattoriale, non più riducibile solo al vecchio andante "medico/cura". Ricordiamoci che già oggi, ma soprattutto in futuro, la prevenzione sarà la prima tra le cure. E la prevenzione si fa nel quotidiano e con la costanza.

Cioè con quei famosi stili di vita corretti e sostenibili. Un discorso che è fondamentale, tanto più per un sistema salute in difficoltà, dove anche ridurre il costo sociale delle patologie, diventa obiettivo primario e stringente.

Come riesce a conciliare i due lavori?

Conciliare la professione di Farmacista e il ruolo da Personal Trainer non è assolutamente cosa semplice. Nel mio caso, il fatto di lavorare in modalità part time a 32 ore, consente una maggior flessibilità oraria.

Svolgere due lavori è a volte provante, senza contare che, va da sé, per fare bene entrambi, è necessario aggiornarsi, studiare, seguire con attenzione le persone e, se già questo è impegnativo su una singola professione, lo diventa ancor più quando si portano avanti due vite lavorative. Dimenticavo: senza contare che, per avere una certa credibilità e dimestichezza con esercizi e movimento, nell'ambito del personal training, bisogna anche allenarsi con una certa costanza. Il che per me è in realtà un piacere, ma non risparmia energie e, soprattutto, tempo, ulteriormente ridotto dalla quasi obbligatoria attività di autopromozione, che non rientra invece tra le abituali incombenze del farmacista. La passione e l'entusiasmo, però, fanno trovare risorse inaspettate.

Nell'ottica della farmacia dei servizi, come vede la presenza del personal trainer in farmacia?

Come una bellissima opportunità.

Che però, onestamente, non credo siamo ancora pronti, almeno in Italia, a cogliere. La farmacia dei servizi è un progetto molto ampio e di gran prospettiva, per dare finalmente un inquadramento professionale degno ai militanti del caduceo, troppo spesso ormai equiparati a dei commessi col camice.

Si stanno facendo dei progressi, è vero, accelerati anche dalle esigenze del momento pandemico, ma l'attuazione pratica è un terreno ancora insidioso e manca ancora un inquadramento certo e, sottolineo, una definizione professionale concreta delle reali competenze del farmacista come professionista attivo (e non solo come strumento passivo) del sistema salute.

IL FARMACISTA E LE VACCINAZIONI

13
crediti
Ecm

EVENTO FAD



Finalmente i nostri sforzi sono stati premiati. Grazie al vostro entusiasmo siamo riusciti a rendere consapevole il Governo che il farmacista è pronto ad affrontare questa nuova sfida e oggi possiamo realmente parlare di farmacista vaccinatore.

Il nostro corso, anche se non abilitante per la vaccinazione anti-Covid, rappresenta una formazione professionalizzante rispetto ad una pratica nuova per la categoria e le competenze che si acquisiscono rappresentano un fondamentale bagaglio professionale che ben si integra con il corso dell'ISS.

Le iscrizioni al corso sono possibili fino al 20 agosto 2021

- **Validità dal 20/08/2020 al 20/08/2021**
- **13 crediti Ecm**
- **Costo: € 50**
- **Iscrizioni sul sito www.utifar.it**

Partner:



Con il patrocinio di



Per una farmacia dei servizi a pieno regime, credo sia fondamentale determinare in maniera inequivocabile le sue competenze, senza che queste intacchino quelle di altri professionisti sanitari, ma anzi creando una rete sinergica con gli altri players della salute e rivedere anche il sistema contrattuale, che renda effettivamente giustizia al servizio professionale e al lavoro svolto, sia in ambito pubblico che privato. Questi, a mio avviso, sono i punti d'ombra che ancora necessitano di essere chiariti, per organizzare al meglio un servizio volto all'interesse pubblico e all'efficientamento del sistema. Tornando al mio ambito, certo, il personal trainer in farmacia sarebbe un servizio innovativo, nell'ottica di un'offerta di salute moderna e globale. I punti critici, oltre a quelli menzionati sopra, sono però anche il riconoscimento del valore professionale del personal trainer (adeguatamente formato e valutato) e un cambio di prospettiva su quello che è il benessere fisico, inteso anche come attività motoria, movimento, allenamento: molto spesso capita di percepire questo ambito come un extra, un di più, un hobby, una cosa risibile o poco seria. "Ma come, a 35 anni ancora pensi alla palestra?". Ecco, questo è un po' il sentimento generale, quasi ci fosse una scala di priorità dove, lavoro e impegni di vita, fondamentali componenti della persona, debbano escludere l'attenzione al proprio benessere fisico. Per fortuna, sta crescendo questa attenzione, ma il cambio passo si potrà avere solo se ci sarà una presa di posizione ufficiale e istituzionale nel valore, in termini di salute e prevenzione, dell'attività fisica coniugata nelle sue molteplici forme. Presa di posizione che molti studi scientifici hanno già esplicitato. I dati parlano chiaro. Adesso è il tempo di agire di conseguenza.

Il personal trainer è un consulente a tutti gli effetti che opera in ambito sportivo. Come vede la figura del farmacista come un consulente in un ambito più generale? Chiamiamolo in ambito salute.

Personalmente, credo che il ruolo di consulente della salute sia un cardine per l'ammodernamento della professione e, ovviamente, non

può prescindere dalla continua acquisizione di competenze in tutti quei settori che sono, direttamente o indirettamente, afferenti alla salute. A volte, mi sono chiesto: se un fisioterapista, un nutrizionista, un estetista o un personal trainer, può fare una consulenza e offrire il proprio servizio in farmacia, perché allora un farmacista competente e formato non può varcare la soglia della farmacia e fornire la propria consulenza di esperto di buone pratiche di salute, che so, in uno studio privato o una struttura poliambulatoriale, o ancora, in una struttura sportiva, tanto più se, come tanti colleghi, la preparazione da farmacista è accompagnata da altre specializzazioni?

Le consulenze, peraltro, oggi sono ampiamente veicolabili anche tramite i sistemi digitali e social. Tutto questo contribuirebbe a creare nuove opportunità, a fare rete tra le varie professioni e i vari punti salute e a creare un sistema integrato, pronto ad offrire un servizio qualitativamente sempre più alto al paziente. Ne beneficia il professionista, l'utente, il sistema. Io lo chiamo circolo virtuoso.

IL MASSAGGIO IN FARMACIA

Sono sempre più numerose le farmacie che si sono dotate di una cabina estetica all'interno della quale offrire alla propria clientela un servizio sempre più completo nell'ambito di bellezza e della cura della persona. In molti stanno pensando all'introduzione del massaggio pratica che, a ben pensarci, offre non solo riposo soluzioni di bellezza e benessere, essendo spesso utile per risolvere piccole problematiche legate alla salute osteoarticolare e al benessere in senso lato. Per approfondire la questione, abbiamo parlato con Michela Corsini diplomata in una scuola ufficiale di massaggio ed esperta in oli essenziali, sostanze delle quali noi farmacisti conosciamo bene le proprietà e che, proprio nel massaggio, trovano un utilizzo pratico di grande interesse. Michela è anche laureata in Lettere e Filosofia all'università di Siena e questa sua formazione umanistica può aiutarci a valutare una possibile offerta del massaggio in farmacia sotto differenti punti vista.



Dottoressa Corsini, ci aiuti ad inquadrare l'argomento. Che correlazione esiste, all'interno della pratica del massaggio, tra mente e corpo?

Il massaggio inteso come tocco non va inteso come mero trattamento estetico, ma come tecnica capace di regalare benessere fisico e mentale direttamente in seguito alla manipolazione, ma anche indirettamente perché il tocco è seguito dalla liberazione di endorfine, molecole del benessere come ormai risaputo anche dalla gente comune.

Il tocco è una interazione biunivoca, nella quale il massaggiatore è la parte attiva, mentre il cliente si mette letteralmente nelle sue mani: si affida a un terapeuta, compie quindi una apertura mentale e fisica che è già, di per se, terapeutica. Come ben sappiamo, infatti, la richiesta di aiuto e la disponibilità a riceverlo sono un passo importante in qualunque terapia, fisica e farmacologica.

Ma prima di parlare di questo, vorrei introdurre un piccolo preambolo riflettendo sull'importanza del contatto. È un semplice gesto ma che porta una enorme energia benefica.

Se ci pensiamo bene, l'atto del massaggio è istintivo e primordiale; appartiene non solo all'uomo ma anche al mondo animale. Pensiamo allo sfregamento che istintivamente viene fatto sulla parte del corpo indolenzita oppure a quando ci mettiamo le mani sull'addome o sulla fronte in caso di dolore... cerchiamo, appunto, il contatto.

Quali benefici comporta un massaggio?

Ci sono vari tipi di massaggio ma tendenzialmente, ognuno di loro ha lo scopo di raggiungere il giusto equilibrio psico-fisico della persona. In generale, le tecniche di base del massaggio sono lo sfioramento, frizione, impastamento e percussioni ed ovviamente ognuna con le proprie funzioni ed indicata per un certo tipo di massaggio. I benefici sono molti e portano ad un miglior funzionamento dell'organismo e non va visto solo come un trattamento di bellezza. Ne cito alcuni:

- rilassamento generale del corpo e della mente;
- diminuzione dello stress;
- alleviamento delle tensioni muscolari;
- miglior funzionamento del sistema linfatico e circolatorio;
- miglioramento del tono e della luminosità della pelle.

Leggendo solo questi, possiamo pensare al massaggio come un qualcosa che porta ad un generale stato di benessere.

Quindi: perché non proporlo tra i servizi della cabina estetica della farmacia?

Del resto, come altre pratiche estetiche, il massaggio è anche un momento che ci meritiamo perché il riconnettersi con il proprio corpo, con la propria mente e con le proprie emozioni non ha prezzo.

Mi piace concludere ricordando che il massaggio è anche una delle "forme d'arte medica" più antiche, tanto che le prime descrizioni come "trattamento" risalgono intorno al 2600 a.C. in manoscritti cinesi.

Successivamente, Ippocrate affermava: "Il medico deve avere molteplici esperienze ma deve conoscere sicuramente l'arte del massaggio".

TEBRO[®] Medical

DORMI PROTETTO USA IL COPRI CUSCINO ANTIVIRALE

In viaggio, per lavoro, a casa e per il tempo libero.



The Wall

CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO

- SOLIDA BARRIERA PROTETTIVA « CONTRO I VIRUS » NESSUNA RITENZIONE DI CALORE DURANTE IL SONNO
- TOTALE IMPERMEABILIZZAZIONE « AI LIQUIDI » PERFETTA TRASPIRAZIONE
- ANTIALLERGICO « » PRATICA ZIP DI CHIUSURA
- COMFORT INALTERATO DEL CUSCINO « » LAVABILE ANCHE A 90°C. SENZA CLORO
- MORBIDO AL TATTO « » FACILE ASCIUGATURA

CONSIGLIALO AI TUOI CLIENTI

**ALTRI PRODOTTI DISPONIBILI:
COPRI MATERASSO ANTIVIRALE
COPRI PIUMINO ANTIVIRALE**

DISPOSITIVI MEDICI APPROVATI DA:



ANTIVIRALE



ANTIACARO



Ministero della Salute



MEDICALE



IDROPELLENTE

WWW.TEBRO.IT



Tebro S.r.l. - Via dei Prefetti, 46 - 00186 Roma - Italia



Per informazioni: Direzione Commerciale Tebro - Tel. 06 6873362 - info@tebro.it