



# Il valore della formazione

Nel campo della formazione ciascuno deve trovare sé stesso, perché formazione è investimento nel proprio futuro professionale e lavorativo

di **Alessandro Fornaro**, giornalista e farmacista

**E'** opinione condivisa che il futuro della farmacia dipenda dalla sua capacità di evolvere e di innovarsi. Non è solo l'imminente ingresso dei capitali a chiedere un cambio di passo alla farmacia. Altri motivi di forte preoccupazione si possono riscontrare nelle crescenti difficoltà economiche e nella riduzione dei margini operativi di molte realtà sul territorio. Inoltre, la farmacia ha la necessità di consolidare due forme di rapporto fiduciario di estrema importanza: quello con i cittadini (che, fino ad oggi, ne riconoscono il valore sociale) e quello con il Ssn, che stenta ad attribuire

alla farmacia una serie di mansioni che potrebbero competerle, valorizzandone il ruolo e la professionalità. Tutte queste esigenze portano, dicevamo, alla condivisa opinione che nel settore delle farmacie serva un cambio di passo. Ed è altrettanto condivisa la consapevolezza che tale cambio di passo non possa prescindere, anzi debba essere determinato, da un insieme di attività che vanno sotto il nome di "formazione". Usando questo termine, sempre più in voga in ogni convegno di categoria, si pensa di avere detto tutto. Ciascuno, invero, nutre la propria idea di formazione e, se non si entra nel merito di quello che con questa parola si intende, si rischia di parlare al vento. Qualcuno, per esempio, convinto dell'importanza che la "farmaceutical care" riveste nell'evoluzione della farmacia e nella sua integrazione nel Ssn, parlando di formazione intende l'implementazione delle conoscenze del farmacista rispetto ai farmaci e lo sviluppo delle com-

La formazione professionale non porta solo vantaggi all'azienda farmacia. Anche il farmacista collaboratore, in quanto professionista qualificato, ha interesse ad evolvere e ad innovarsi



petenze nella gestione delle terapie, magari anche di quelle innovative. Altri, attenti più a sviluppare le potenzialità inesprese che la farmacia possiede in molti dei settori di libera vendita, con l'espressione "formazione professionale" si riferisce ad un insieme di competenze professionali e di tecniche comunicative legate al consiglio al banco. Altri ancora, avendo compreso che i problemi di bilancio della propria azienda farmacia sono legati a cattive pratiche nella gestione, puntano a formarsi nelle migliori tecniche gestionali e nell'ottimizzazione delle risorse e dei costi.

Chi ha ragione? In realtà,

ciascuno di questi approcci è parimenti degno di ammirazione e foriero di evoluzione, innovazione e crescita per la farmacia. Ma la formazione professionale non porta solo vantaggi all'azienda farmacia. Anche il farmacista collaboratore, in quanto professionista qualificato, ha interesse ad evolvere e ad innovarsi. E non solo, si badi bene, per la crescita e lo sviluppo della realtà nella quale presta il proprio servizio professionale. Prima ancora, il farmacista collaboratore si forma per sé stesso, per accrescere il proprio valore nel mercato del lavoro. Se già si comprendesse bene questo concetto, la farmacia cambierebbe volto. La crescita nelle competenze professionali di ciascun componente dello staff valorizza il ruolo del singolo ma, al tempo stesso, la farmacia nella quale egli lavora. Addirittura, se vogliamo pensare in un'ottica di rapporto con i cittadini e di integrazione con il Ssn, la crescita di ogni singolo farmacista valorizza l'intera categoria.

Tuttavia, come dicevamo, prima ancora che per l'universo mondo, il singolo farmacista si forma per se stesso. Attraverso l'acquisizione di nuove competenze avrà un potere contrattuale maggiore con i propri datori di lavoro, una serie di soddisfazioni professionali ed umane che spesso nemmeno si immaginano, un'autonomia lavorativa nuova e una serie di possibilità di carriera che con una formazione "di base" gli sono precluse. Per "formazione di base" possiamo intendere tante cose: uniformata, non qualificata rispetto alla media dei colleghi, non specializzata. Per carità: una formazione di tutto rispetto, magari ottenuta con un ottimo curricula universitario, ma, comunque, "di base". Ora, il punto è questo: cosa intendiamo per formazione professionale o professionalizzante? Chi deve stimolare questa formazione, il titolare/direttore sulla base delle proprie esigenze di sviluppo; o i singoli farmacisti per avere maggiore potere contrattuale e maggiori soddisfazioni? Anche in questo caso, la risposta non esiste, o meglio: non può essere univoca. Già in una tesi pubblicata nel 2002 e inerente la rielaborazione completa e puntuale del testo del manuale di Edoardo Ghera inerente al diritto del lavoro, Alessandra Infante affermava: "La misura di politica attiva del lavoro sicuramente più idonea a garantire l'incremento dell'occupabilità e quindi un crescente numero della forza lavoro qualificata è offerta dalla "formazione professionale", intesa come l'insieme di interventi finalizzati ad agevolare l'ingresso, il reingresso e la permanenza nel mercato del lavoro, in quanto la sem-



## BANCA DATI

22.000 schede prodotto di 1.200 marche, l'unica banca dati del parafarmaco creata da farmacisti per il Web e oggi anche 2.400 OTC e SOP.

## DESIGN

Creeremo per te un nuovo nome commerciale, un logo e progetteremo un sito di grande impatto, rispettando i tuoi gusti e le tue richieste.

## WEB

Pochi passi e sei già in Internet. Ora Migliorshop darà il meglio di sé grazie alle funzionalità di indicizzazione e di utilizzo del social network.

## BACKOFFICE

Non ti resta che gestire le vendite da una piattaforma potente e di semplice uso, accessibile da ogni luogo e con ogni dispositivo.

# Migliorshop e-commerce farmacia

## L'unico e-commerce ideato per la farmacia

Comincia bene, avvia la tua nuova attività con **Migliorshop**, la piattaforma e-commerce di maggior successo. Potrai beneficiare della nostra banca dati completa di schede prodotti e articoli divulgativi, di un grande design, dei migliori professionisti italiani del settore e di un prezzo tutto incluso.

## 1.000 Euro di sconto se chiami ora

Contattaci adesso, ti offriremo una consulenza gratuita e senza impegno. Se deciderai di acquistare ti offriremo 1.000 € di sconto su Migliorshop Gold e 1.200 € su Migliorshop Platinum. Per ottenere lo sconto dovrai solo citare questa rivista e il mese di pubblicazione.

## 1.000.000 di ordini in 10 anni di attività

Con **Migliorshop** i nostri clienti hanno raccolto oltre 1.000.000 di ordini diventando i protagonisti del web. Questo è il momento migliore per iniziare, l'economia è in ripresa, l'e-commerce cresce come mai prima e le richieste sono superiori all'offerta. Non perdere questa opportunità.

Migliorshop by Sfera Design  
Tel. 02 45.076.435  
[www.migliorshop.it](http://www.migliorshop.it)

**Migliorshop**<sup>®</sup>  
Il futuro della tua farmacia

pre maggiore evoluzione tecnologica non permette solo ai disoccupati di accedere a nuove attività lavorative, ma anche ai già occupati di mantenere il proprio posto di lavoro senza che l'imprenditore necessiti di nuovo personale maggiormente qualificato". Se volessimo attualizzare questo ineccepibile ragionamento alla farmacia di oggi, dovremmo porci una domanda semplice semplice. La farmacia che vede nello sviluppo di particolari settori uno strumento di evoluzione cosa deve fare? Ampliare l'organico con nuovo personale qualificato spesso non è possibile e le opzioni rimanenti non sono che due: cambiare il personale o incentivarlo a formarsi. Poniamo un'ulteriore ipotesi. Cosa accadrebbe se davvero le farmacie venissero maggiormente coinvolte in programmi di farmaceutical care o potessero gestire qualche aspetto inerente le terapie con farmaci innovativi? Oggi, occorre essere onesti, rispetto ai farmaci innovativi il farmacista non ne sa poi molto. Chi stimolerà, domani, la formazione in tali settori? Formazione professionale è un'espressione tanto concreta, per certi versi, quanto astratta per altri. Di certo, è composta di diversi elementi che insieme concorrono a determinarla. Per non allontanarci dal nostro ragionamento iniziale, possiamo individuarne almeno due: da un lato l'insieme di una serie di pratiche formative (studi, letture, corsi, seminari); dall'altro lato l'ambiente nel quale si lavora. Molto spesso si impara dai colleghi, dai quali si ricevono stimoli. Altrettanto spesso, una sana competizione interna stimola ad aggiornarsi. Altre volte, incentivi e gratificazioni (spesso bastano anche solo due parole in più) incitano a fare sempre meglio. L'ambiente nel quale si lavora e si cresce professionalmente è fondamentale: lavorare in una farmacia specializzata in veterinaria, in prima infanzia o in omeopatia porterà i singoli farmacisti ad avere gli stimoli giusti per diventare esperti in quel settore. Non ci interessa, ora, comprendere il percorso che determina l'acquisizione di competenze aggiuntive. Definire se la specializzazione parte dal reclutamento di personale già altamente competente o se passa dalla formazione del personale già in servizio è come discutere se è nato prima l'uovo o la gallina. Sta di fatto che lavorare in un ambiente professionalmente stimolante è il migliore metodo formativo al quale possiamo pensare. E qui sta la responsabilità del titolare/direttore che deve fare qualcosa di più che trasmettere solo le competenze di cui è in possesso egli stesso; ma anche la responsabilità dei collaboratori che devono scegliere con attenzione gli ambienti di lavoro più stimolanti o formarsi al di fuori delle ore di lavoro. Come il lettore avrà ben capito, in questa introduzione non si vogliono

dare risposte, ma solo generare riflessioni. E' importante, infatti, che si inizi a farne un uso maggiormente consapevole della parola formazione. Non basta pensare di essere formati adeguatamente o avere il buon intento di favorire la formazione propria e dei propri collaboratori. Occorre essere consapevoli delle difficoltà che circondano questo ambito, dei diversi interessi, degli obiettivi strategici, degli equilibri interni all'azienda, dei metodi formativi che si vorranno perseguire. A ciascuno il suo, recitava il titolo di un noto romanzo di Leonardo Sciascia. Ecco, anche nel campo della formazione ciascuno deve trovare sé stesso, perché formazione è investimento nel proprio futuro professionale e lavorativo. Per il titolare/direttore è anche qualcosa di più: è investimento sulla sostenibilità futura della propria azienda. E per i rappresentanti di categoria il peso di questo termine assume un significato ancora maggiore: in esso risiede il futuro della professione e della farmacia italiana. Nel nostro piccolo, non avendo chiaramente risposte e soluzioni, vogliamo solo portare l'attenzione del lettore sulla necessità di riempire di significato un'espressione troppo spesso usata con leggerezza: "formazione professionale". Per fare questo, abbiamo parlato di formazione con uno dei massimi esperti in questo ambito nel settore farmacie: Bassano Gualteri, - direttore sviluppo commerciale di Pierre Fabre Italia - proprietaria dei Marchi Eau Thermale Avène, Klorane, Ducray, A-Derma, Galénic, René Furterer. Bassano Gualteri vede in aula, ogni anno, attraverso il suo team di formatori, circa 6000 farmacisti che vogliono accrescere le proprie competenze nel settore della dermocosmesi. ►

# La formazione: la leva prioritaria del Farmacista di successo

### **Cosa ne pensa dell'approccio della farmacia italiana alla Formazione tecnico Scientifica?**

Siamo un paese che sottostima il valore della formazione. Il nostro canale, la farmacia, ha nella formazione dei singoli professionisti il vero punto di forza della propria identità, rappresentata dal consiglio al cittadino.

Formare i propri collaboratori significa dare prestigio alla propria impresa; offrire formazione o permettere di acquisirla vuol dire mettere una certezza di professionalità al servizio dei clienti. La formazione genera qualità operativa, motivazione e sicurezza nel proprio team. La formazione è un investimento indispensabile, un valore e da considerare continuativo nella propria gestione.

### **Il vostro impegno in questa direzione è evidente. Ci ricordi come operate in termini di formazione al farmacista.**

In Pierre Fabre crediamo nel ruolo della formazione e la garantiamo ai nostri clienti farmacisti e alle loro équipes da quasi un ventennio.

Lo facciamo con la passione e con il rigore di chi crede che un mestiere si coltiva soprattutto con il rispetto degli standard qualitativi.

Ogni anno eroghiamo quasi 700 ore di aula e organizziamo circa 200 incontri formativi per oltre 6000 partecipanti. Questo nostro impegno ci rende fieri e orgogliosi, dandoci un senso di appartenenza non solo al mondo Pierre Fabre, ma anche ad ognuna delle vostre imprese.

La formazione è una disciplina seria e impegnativa una ricerca costante di pura eccellenza che non si finisce mai di generare e di apprendere.

La nostra scuola di formazione propone ogni semestre un nuovo programma di incontri per aggiornare i farmacisti con appropriata tempestività e con la certezza di offrirvi sempre un servizio di alta qualità direttamente nelle vostre città. Per questo creiamo ogni semestre molti incontri formativi per voi farmacisti e operatori per la salute e la bellezza di oggi e di domani. Disporre di un calendario semestrale è una pratica comodità per pianificare l'investimento del vostro tempo e cogliere l'occasione di ricevere nuovi stimoli motivanti e sincroni con la stagionalità del mercato.

### **Quali valori aggiunti ritiene imprescindibili nella formazione al farmacista?**

Sublimare attraverso la formazione scientifica la propria preparazione e l'efficacia dei propri consigli ai consumatori esalta sempre di più il ruolo di ambasciatori della prevenzione della salute e del benessere.

Immergersi nel piacere della formazione è uno stato mentale di ricerca del superamento dei propri limiti. Vivere con atteggiamento di scoperta continuativa verso l'approccio dell'apprendimento è una forma di crescita mentale e operativa che trova il suo successo nelle azioni quotidiane.

### **Qual è l'impatto della formazione sulle performance?**

#### **I risultati sono evidenti?**

Una volta terminata la formazione, misurare le proprie performance sarà poi una conferma dei benefici prodotti dalle nozioni acquisite e applicate nella propria farmacia con rigorosa continuità evitando l'esercizio saltuario o episodico. Solo la continuità di azione può garantire il miglior risultato e il consolidamento di quanto la formazione ha fatto germogliare dentro in ognuno di noi.

Alimentare il nostro sapere, allargare le nostre competenze, anche su elementi apparentemente complementari al nostro lavoro quotidiano, genera in noi una visione più completa e profonda, innalzando e ampliando nel suo insieme le nostre individuali competenze. Questo faciliterà la comprensione dei fenomeni che non governiamo completamente e svilupperà in noi la capacità di relazione con gli altri attraverso una rinnovata sensibilità in grado di renderci empatici e accoglienti.

### **Una raccomandazione finale a chi resta lontano dalle sale di formazione?**

Il virus della pigrizia e l'appagamento per quel che sappiamo meritano di essere combattuti anche a livello professionale, ad ogni età e in ogni posizione gerarchica della propria realtà. Chi ricerca formazione e trattiene quanto appreso ad ogni incontro didattico sarà cassa di risonanza del sapere e della cultura in cui ogni nostro interlocutore potrà attingere con interesse e soddisfazione. Allora, scopriremo tutti come è bello sopravvivere per quel che si riceve e vivere per quel che si dona.



Bassano Gualterì

Ci sono  
7 miliardi  
di persone  
nel mondo.  
E per noi  
ciascuna  
è speciale.

“In Mylan crediamo che  
i farmaci a disposizione delle  
persone debbano essere  
sempre di alta qualità.”

*Heather Bresch*

Heather Bresch, AD, Mylan

**Una salute migliore**  
per un **mondo migliore**  
**7MLD:1**

La nostra visione “Una salute migliore per un mondo migliore” consiste nel fornire l’accesso a cure di qualità a 7 miliardi di persone nel mondo, una persona alla volta. Chiamiamo questa nostra aspirazione 7MLD:1. Ambiziosa? Senza dubbio. Possibile? Certamente.

Per noi l’alta qualità è fondamentale, ci impegniamo costantemente per raggiungere e mantenere standard elevati. Mylan si impegna nel monitoraggio del profilo di sicurezza dei propri farmaci, grazie a misure che prevengano o minimizzino i rischi connessi all’uso dei medicinali e alla valutazione dei benefici effettivi della terapia.

Per saperne di più: [Mylanperunasalutemigliore.it](http://Mylanperunasalutemigliore.it)

 **Mylan**  
Seeing  
is believing

# Noi ci siamo e tu?

## Entra nel mondo di UTIFAR!



ISCRIVERSI A UTIFAR  
SIGNIFICA FAR PARTE DI UNA ASSOCIAZIONE  
IMPEGNATA A DIFFONDERE  
LA CULTURA DEL CAMBIAMENTO  
E LA CRESCITA DELLA PROFESSIONE

**È importante la tua adesione  
solo insieme si cresce!**

# SERVIZI RISERVATI AI SOCI :

- **Partecipazione gratuita ai nostri convegni**
- **Formazione a distanza gratuita per coprire interamente i 50 crediti ECM per il 2016**
- **Agevolazioni per la partecipazione alla Scuola di Galenica Utifar e ad altri percorsi formativi sul territorio**
- **Consulenze gratuite e personalizzate in ambito professionale, fiscale e legislativo**
- **Adesione gratuita ad Upfarm (Unione Professionale Farmacisti per i farmaci orfani) per contribuire a rendere la farmacia un elemento centrale nella predisposizione di farmaci orfani e off-label**

**QUOTE ISCRIZIONE  
2016**

**€ 250** per i titolari e i direttori di farmacia gestita in forma societaria

**€ 80** per i non titolari

**GRATIS** per i neolaureati

per info e iscrizioni: [utifar@utifar.it](mailto:utifar@utifar.it)

## Il sottoscritto

nome ..... cognome .....

indirizzo residenza .....

CAP ..... città ..... prov. ....

tel. .... fax ..... cell. ....

e-mail ..... cod. fisc. ....

luogo e data di nascita .....

iscritto ordine dei farmacisti della provincia di ..... n. ....

farmacia (se titolare) .....

indirizzo .....

CAP ..... città ..... prov. ....

tel. .... fax ..... p. iva .....

e-mail .....

settore di preferenza (è possibile barrare più di una casella)

FITOTERAPIA

GALENICA

PRIMA INFANZIA

OMEOPATIA

VETERINARIA

DERMOCOSMESI

ALIMENTAZIONE PARTICOLARE

ARTICOLI SANITARI

AUTOANALISI DEL SANGUE E SERVIZI

ALTRO SETTORE .....

**chiede di aderire a UTIFAR come socio effettivo e pertanto versa per il 2016:**

€ 250,00 se titolare o direttore di farmacia gestita in società

€ 80,00 se non titolare

**tramite**

bonifico bancario

(coord. IBAN IT46Q0569601602000006158X09)

assegno bancario

c/c postale n. 13779467

data..... firma .....

**MODULO D'ISCRIZIONE**