



Imparare a cambiare

La difficoltà maggiore? Capire che bisogna mettersi in discussione e magari cambiare anche quando si ha alle spalle un passato di successo: questa l'opinione di Sarah Cossu, consulente e managing director di We Wellness e formatrice del Cosmetics Evolution. «Essere titolari oggi non è affatto facile, in questo momento particolarmente complicato, in cui alla crisi generalizzata dei consumi si sommano importanti cambiamenti negli assetti dell'assistenza sanitari e del modello della farmacia moderna. Cosmetics Evolution valorizza il ruolo della farmacia nella prevenzione e nella cultura del benessere e della bellezza come parte integrante della missione sul territorio e formula per un più solido equilibrio economico. Dal 2010 abbiamo indicato questa direzione per

la farmacia del futuro, occupandoci in particolare dell'evoluzione del reparto cosmetico».

L'originalità di questo percorso, partito con Federfarma Brescia e che a oggi ha coinvolto oltre 100 farmacie, è che stimola la farmacia a individuare le aree di eccellenza attraverso cui crescere e fronteggiare la crisi.

«Il Cosmetics non è il classico corso di aggiornamento, il nome non è casuale: diamo stimoli per l'evoluzione e strumenti di marketing da utilizzare in farmacia, chiarendo però che non esiste la ricetta magica uguale per tutti» spiega la Cossu. «Lavoriamo molto sul personale, sia in aula che nella singola farmacia. Anche il titolare è impegnato in prima linea in modo profondo, per una più efficace leadership e per avere piena consapevolezza nelle proprie scelte.

Rilanciare la propria farmacia partendo dalla gestione del reparto cosmetico: un'opportunità offerta da Cosmetics Evolution



Che cosa vuoi fare della tua farmacia? Dove vuoi portare la tua impresa? Come ti vuoi distinguere dai concorrenti? E ancora, come gestisci il tuo staff? L'assortimento che proponi è coerente con la direzione che vuoi prendere? Con i corsi base e avanzato sia per addetti che per i titolari e con i focus tecnici sulla dermocosmesi, la nutraceutica e il make-up lavoriamo a tutti i livelli e su tutte le leve che contribuiscono alla costruzione del vantaggio competitivo. Nella consulenza su misura in farmacia affianchiamo il titolare non solo nell'analisi del suo contesto, la scelta delle leve del marketing mix per il proprio posizionamento strategico, ma anche nel coinvolgimento fattivo e

proattivo di tutto lo staff, la più grande risorsa della farmacia che vuole rafforzarsi e crescere».

Parlano i farmacisti

Dottor Alberto Perani: «Con il Cosmetics Evolution ho scelto di far

crescere la mia farmacia in un momento di grandi cambiamenti. Il percorso ad hoc studiato per me ha aumentato la professionalità mia e del mio staff, ha migliorato la gestione del reparto e ha creato un team. Con We-Wellness ho potuto leggere gli errori fatti in passato, ho trovato nuove idee e nuove strade da percorrere per il futuro».

Dottorssa Serena Schiavo: «Sono farmacista da 10 anni e "figlia d'arte". Il Cosmetics si è rivelato prezioso per capire come prendere in mano la gestione dell'azienda e senza paura porre dei cambiamenti sull'assortimento e sulla gestione del personale, consapevole che se anche mio padre ha gestito più che bene la sua azienda negli ultimi trenta anni, oggi nuovi

cambiamenti sono assolutamente necessari, Grazie».

Dottorssa Patrizia Coppini: «Con il Cosmetics abbiamo rafforzato la capacità di essere team e fare cross-selling in ogni reparto. Abbiamo imparato concretamente come il reparto cosmetico potenzi l'aspetto economico, l'immagine della farmacia e la fedeltà a essa. Grazie mille». ●

CORSO

DATE

| | |
|---|-----------------------------------|
| Make-up Advanced follow-up | 21 luglio 2013 |
| Tecniche di Make-Up | 21 e 22 settembre, 6 ottobre 2013 |
| Formazione Addette | 29 e 30 settembre 2013 |
| Tecniche avanzate di vendita | 13 ottobre 2013 |
| Competenze dermocosmetiche e check-up | 25 ottobre 2013 |
| Titolati avanzato step 1 "la leadership per il cambiamento" | 8 novembre 2013 |
| Competenze dermocosmetiche avanzate e nutricosmetica | 15 novembre 2013 |
| Colorimetria applicata al make-up | 17 novembre 2013 |
| Titolati avanzato step 2 "controllo di gestione" | 18 novembre 2013 |
| Corso titolari | 19 e 20 ottobre 2013 |
| Visual merchandising e display per la farmacia | 24 novembre 2013 |
| Fondamenti di Consulenza d'Immagine | 26 e 27 ottobre, 10 novembre 2013 |
| Titolati avanzato step 3 "fare cross-selling attraverso la squadra" | 29 novembre 2013 |
| Titolati avanzato step 4 "scegliere l'assortimento in funzione del proprio posizionamento di marketing" | 30 novembre 2013 |

Per maggiori informazioni sul percorso e aggiornamenti sul calendario dei corsi, consultare il sito www.cosmetics-evolution.it o contattare **we! wellness** allo 02/89456312.