

GIUSEPPE SALVATO

ORGANIZZAZIONE & CONTROLLO



PRICING IN FARMACIA

Risultati attesi:

- Farmacista capace di stabilire i prezzi al pubblico.
- Farmacista abile a valutare l'impatto delle offerte sulla propria marginalità.

Modalità:

- Formazione a titolari e responsabili di farmacia.
- Sviluppo di una utility su Excel ©.
- Casi pratici.

Quali sono gli aspetti da affrontare?

- Interpretare una fattura d'acquisto
- L'impatto delle varie tipologie di sconto all'acquisto della merce
- Valutare il peso degli oneri finanziari
- Margini e ricarichi
- Stabilire il prezzo al pubblico
- Gli sconti e le offerte promozionali al pubblico

