



## **Il farmacista omeopata, un professionista del benessere dietro il bancone. A Bergamo l'unico master del settore.**

**Al via il 28 marzo presso l'Università degli Studi di Bergamo la seconda edizione del master “Il farmacista e i prodotti omeopatici: strategie di marketing”, l'unico percorso di formazione di settore che unisce competenze tecnico scientifiche, di comunicazione e di marketing.**

Bergamo, 19 gennaio 2015 - In arrivo la seconda edizione del master **“Il farmacista e i prodotti omeopatici: strategie di marketing”**, il **primo e unico percorso di studi in Italia del settore** rivolto ai soli laureati in Farmacia e in Chimica e tecnologie Farmaceutiche e vuole colmare un “vuoto d'offerta” sul tema dell'omeopatia consentendo un preparazione sia di **comprensione e conoscenza di tale disciplina** che la **conseguente relazione e comunicazione con il cliente in farmacia**.

**Sabato 28 marzo prende il via presso l'Università degli Studi di Bergamo questo percorso di studi di 15 mesi per 1500 ore** finalizzato a fornire al farmacista gli strumenti di comprensione del cliente attraverso un percorso comunicativo ed analitico per cui la parte di anamnesi in senso strettamente omeopatico integrata da opportune nozioni di posturologia, osteopatia, nutrizionali e inserite su un tessuto di conoscenze tecniche di marketing, determinino uno strumento vincente di interazione e integrazione.

Il farmacista sarà in grado di affrontare anamnesticamente il cliente divenendo un *primum movens* di intervento sul disturbo riferito in farmacia; **avrà acquisito nozioni di medicina omeopatica, di posturologia, osteopatia, strumenti di marketing e comunicazione** tali da renderlo in grado di elaborare una valutazione multidimensionale in breve del cliente e fornire una prima risposta di indirizzo terapeutico allo stesso.

Oltre alle competenze cognitive, che implicano la padronanza dell'insieme delle conoscenze tecniche e professionali, nel corso si considerano anche **altre abilità manageriali** quali: creare network, capacità di problem solving, di organizzazione del proprio lavoro e di quello degli altri, di



pianificazione delle attività; ed infine competenze di efficacia personale oltre che di comunicazione e marketing.

**Il master è diretto dal professor Mauro Cavallone**, che presiede la School of Management dell'Università di Bergamo e **la commissione del corso** costituita dal medico **omeopata Cesare Maffeis**, con farmacista e omeopata **Andrea Raciti**, il prorettore **Remo Morzenti Pellegrini** e due docenti dell'Ateneo **Mara Bergamaschi e Fabio Dovigo**.

**Termine per la consegna della domanda di partecipazione al concorso di selezione per l'ammissione al master è il 20 febbraio 2015.**

**Informazioni, bando e ulteriore documentazione** relativa al master "Il farmacista e i prodotti omeopatici: strategie di marketing" sono **disponibili online** nella sezione "Master" della School of Management dell'Università di Bergamo -> <http://sdm.unibg.it/corso/il-farmacista-e-i-prodotti-omeopatici-strategie-di-marketing/>

**Ufficio Formazione Post Laurea - SDM School of Management**

Orari: lunedì dalle 14.30 alle 15.30, giovedì dalle 10.00 alle 12.00

Telefono: 035-2052.872 e-mail: [master@unibg.it](mailto:master@unibg.it)