

IX
ed.

2023

Il corso di formazione
per Titolari N°1 in Italia

FORMAMICO

Mindset Revolution

**Pensare
e Agire da Titolare
Imprenditore**

**Se non
parteciperai,
i tuoi
problemi
non potranno che
peggiorare**

**Se hai ricevuto questo materiale
è perché voglio ringraziarti di
essere un farmamico e avermi
dedicato il tuo tempo
partecipando ai miei webinar.
Meriti che ti racconti molto di
più su di me, e soprattutto su
FORMAMICO.**

**Ti assicuro che sentirai
solo cose che non hai mai
ascoltato ad altri corsi.**

Cara Titolare, Caro Titolare,

Tu e tutti i tuoi colleghi siete:

bravissime persone, ottimi professionisti, grandi lavoratori, ma siete anche poco organizzati.

Veramente, lo scrivo con soddisfazione e un po' di rammarico. E' un piacere lavorare con voi.

Io ho a che fare con persone meravigliose, dedite al prossimo, attente alla salute degli altri, che fanno di tutto per risolvere i problemi dei loro clienti.

I titolari che conosco io, che siano clienti o meno, e sono veramente tanti, sono dei veri e propri stakanovisti, con un fortissimo senso del dovere che hanno ricevuto in eredità dai loro genitori.

Ma anche poco organizzati.

Questo significa, ad esempio, che non hanno obiettivi aziendali, non gestiscono il loro tempo, corrono sempre dietro a qualche novità sperando che risolva i loro problemi, non hanno un metodo decisionale o per affrontare le criticità, sono sempre in emergenza e soprattutto non riescono a definire le priorità.

A banco nessun problema... Più o meno 😊

Alla scrivania invece è un continuo fare che a fine giornata porta a sentirsi stanchi, a volte frustrati, presi dalla sensazione di aver lavorato tanto, ma di non aver fatto nulla. E si sentono soli.

Tanto che tutti hanno fatto almeno un pensierino di vendere la propria farmacia. Tanto che l'infruttuosa ricerca di personale li sta stancando, e gestire il personale demotivato e insoddisfatto, almeno in parte, comincia ad essere un peso emotivo non trascurabile.

La paura di perdere un collaboratore frena tante iniziative o le cose che andrebbero dette.

Non so quanti, ancora, per andare in ferie, sono costretti a chiudere la farmacia, e quando ne sono lontani, vivono quei giorni con l'ansia.

Non so quanti ancora perdono tempo a compilare la prima nota, eppure non c'è un solo motivo valido per farlo.

Non so quanti, seduti alla scrivania, vedendo dai monitor tre persone in fila, lasciano tutto per correre al banco a servire.

Le farmacie sono piene di espositori inutili che le rendono anche poco attraenti (fai delle foto dall'ingresso e poi guardale al computer e dimmi se non è un ammasso di roba e di colori senza senso), e i magazzini pieni di prodotti che i titolari si sono dimenticati di avere (vai a controllare e vedi se non è così).

Alla fine, la resa economica, comune alla gran parte delle farmacie, non è niente di che, mentre è pensiero comune che sia soddisfacente. Per l'amor di Dio, è sempre un bel fare, ma sempre poco rispetto alle responsabilità, al lavoro, e ai soldi che si fanno girare.

I bilanci, che sono un aggiustamento continuo da anni tra ammortamenti e magazzino, vengono ricevuti a giugno quando ormai il momento in cui veramente servono è passato da mesi e mesi.

Posso scrivere quanto hai letto sopra, e tanto altro potrei scrivere, perchè io e il tuo collega Angelo siamo in contatto quotidiano con oltre 450 titolari come te grazie al progetto Prima Fila.

Ogni anno eroghiamo un centinaio di consulenze one-to-one e sappiamo tutto ciò che avviene in farmacia.

Abbiamo un osservatorio privilegiato, reale, concreto. E questo ci permette di poter aiutare i titolari che si rivolgono a noi e che si aprono completamente, perché dobbiamo sempre arrivare alle cause dei problemi per risolverli.

Ma ogni soluzione non è altro che un'azione o più azioni consequenziali.

Queste azioni devono necessariamente essere comprese, devono tenere conto di tutto il resto, delle situazioni famigliari, del contesto, della storia di ogni singola realtà.

Per poter essere comprese, perché sono sempre contro-intuitive, è necessario parlare prima di cultura aziendale, altrimenti è tutto inutile.

Il mercato di oggi, a differenza del passato, richiede necessariamente cultura aziendale.

Era scritto anche nel codice deontologico all'art.21:

la figura del farmacista professionista e del farmacista imprenditore sono indissociabili.

Molti farmacisti hanno paura, si vergognano, non vogliono sentirsi imprenditori.

Peccato che lo siano tutti i titolari, che gli piaccia o meno, in quanto proprietari di un'azienda. In questo caso di una farmacia.

Sono, quindi sei, anche imprenditore oltre che professionista.

Non è o l'uno o l'altro. E' l'uno e l'altro, come deve essere, come lo sono io, come lo è Angelo, come lo è chiunque altro che ha trasformato la sua professione in un'azienda che funziona, di successo, con dipendenti e clienti.

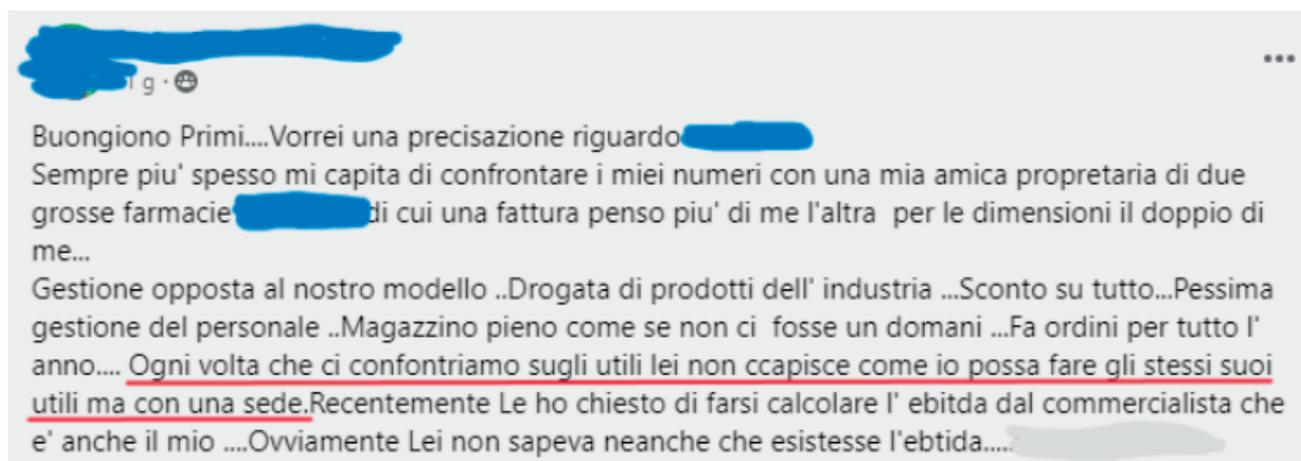
E non importa quale che sia la forma societaria, o ditta individuale, o società di persone o di capitale. Questa è solo forma.

La sostanza è che la farmacia è un'azienda e come tale va gestita, anche per poter vivere meglio.

Due verità che ho imparato:

- la maggior parte dei titolari non si gode al meglio il privilegio di poter gestire un'azienda, ne economicamente ne emotivamente;
- ogni volta che un titolare si mette a fare anche l'imprenditore, il manager, chiamalo come vuoi, gli viene benissimo.

E allora perché continuare a gestire l'azienda come uno studio professionale, tra l'altro mal gestito e poco redditizio... si lo so che sta cosa della farmacia che rende poco non ti è chiara, allora ti incollo a seguire lo screenshot di un post di una mia cliente che si confronta con una sua collega:



Ora è più chiaro?

E tutto questo senza ricevere rappresentanti in farmacia.

Ti pare possibile? Lo è, fidati.

Ora pensa a quanto tempo dedichi in ufficio per farti appiappare ogni sorta di prodotto, impianti, campagne... solo questo ti libererebbe tempo e soldi come mai prima.

Ma questa semplice azione, adesso che la leggi, pensi che non sia possibile. Vero? Pensi che magari si tratta di farmacie diverse dalla tua. Non è così.

Ma, ripeto, è una semplice azione. Non riusciresti mai a metterla in pratica senza tutto il resto, senza cultura aziendale che ti fa mettere in fila le cose come andrebbero messe e avere risultati che mai prima hai avuto.

Ti insegneremo a pensare e agire da imprenditore che credimi, è l'esatto opposto del farlo da professionista.

Durante FORMAMICO2023 ti mostreremo 100 esempi di cose che accadono in ogni farmacia e di come le affronta il professionista e come invece andrebbero affrontate.

Ti ritroverai in ognuna di queste. Più concreto e pratico di così non esiste. E per di più, potrai farci tante domande.

Scrivo queste righe all'indomani di una consulenza.

Il tuo collega, ieri, ci ha mostrato il suo bilancio riclassificato che si è fatto redigere dal suo commercialista, che alla richiesta, gli ha detto le seguenti testuali parole:
ma che te ne fai, hai una ditta individuale, mica una grande azienda.

Questo a dimostrazione del fatto che la cultura aziendale manca proprio nel settore anche perché i tuoi fornitori di servizi, con i tuoi colleghi che mai gli hanno chiesto cose veramente utili, non sono abituati ad avere clienti imprenditori e loro stessi non lo sono. Quindi a parte il mero nozionismo, cosa possono darti che ti sia utile?

Il mio cliente, tuo collega, gli ha risposto così:

hai fatto caso che non abbiamo mai fatto tanti utili e non abbiamo mai avuto tanta liquidità come quest'anno? Ci sarà un motivo, no?

E leggere un bilancio da imprenditore è completamente diverso dal farlo da tecnico.

E' come leggere una poesia: chi non ha una cultura letteraria non riesce a comprendere il significato delle parole, quello che il poeta voleva esprimere, il motivo per cui ha scritto certi versi, la storia della sua vita che lo ha portato a scrivere certe cose.

Eppure tutti sappiamo leggere, ma non tutti riescono a farlo in modo da tirarci fuori qualcosa di importante, che emoziona, che insegna qualcosa.

L'imprenditore è come un cultore della letteratura. Non c'è bisogno di essere un poeta per apprezzare certe parole, ma serve cultura.

Tu hai studiato tanto per diventare il professionista che sei e ti assicuro che il percorso di studi che hai affrontato è 100 volte più difficile e impegnativo di quello che serve per apprendere la cultura aziendale che ti serve.

L'università forma professionisti, non forma imprenditori.

E uno dei segreti di ogni imprenditore di successo è quello di confrontarsi con suoi pari, con altri imprenditori, con altri che hanno lo stesso MINDSET necessario.

Ecco perché FORMAMICO 2023 è MINDSET REVOLUTION: PENSARE E AGIRE DA TITOLARE IMPRENDITORE.

Ma tu sei probabilmente un titolare che non ha scelto di fare l'imprenditore, e forse non ti piace farlo. Ma ci hai mai provato?

Oppure sei, come tanti ne ho conosciuti, molto intraprendente, le cose ti vanno bene, hai entusiasmo e voglia di far crescere la tua farmacia, acquisirne altre. Se è così questo non basta, hai bisogno di metodi e strumenti semplici per non rimanerne travolto, come purtroppo mi è capitato di vedere.

Comunque il sentimento di delusione dei titolari è abbastanza diffuso. La stanchezza si fa sentire e magari nemmeno ti piace gestire un'azienda che, invece, è una cosa meravigliosa.

Guarda, te lo dico io che non ho nel DNA niente dell'imprenditore, ma che ho dovuto costruire questa parte di me, crearmela, e mi è piaciuto tantissimo.

Le soddisfazioni che mi dà oggi sono indescrivibili. E lo stesso vale per il tuo collega Angelo che è sempre con me dalla prima edizione sul palco di FORMAMICO.

Io vengo da una famiglia assolutamente non di imprenditori: mio padre dipendente pubblico, mia madre casalinga, e anch'io sognavo di fare una professione.

E poi invece il destino mi ha portato qui, ad avere tre aziende, ad aver creato una srl quando ancora fatturavo 70.000€. Credo nessuno in Italia abbia mai fatto questo passaggio da ditta individuale a società di capitale così presto.

Pensa che ho dovuto cambiare tre commercialisti.

Perché? Perché non ne trovavo in grado di comprendere i miei obiettivi e le mie esigenze. Mi consigliavano di tenere la mia partita iva... se l'avessi fatto oggi Farmamico non sarebbe l'azienda che il mio attuale commercialista utilizza come benchmark con gli altri suoi clienti.

Sarei ancora in giro per l'Italia, di farmacia in farmacia, con una manciata di clienti.

Non mi sono fermato ai consigli dei commercialisti perchè loro sono tecnici, professionisti, col loro studio professionale per quanto grande.

Io volevo fare impresa grazie alla formazione, all'istruzione, e quindi alla cultura aziendale che ho respirato e che mi hanno trasmesso ben presto le persone che ho incontrato lungo il mio cammino.

Infatti ho avuto modo di confrontarmi sin da giovane con tantissime persone incredibili che mi hanno dato veramente tanto. Insegnato quasi tutto quello che so e che sono a capo di grandi aziende nel nostro bel settore.

Una di queste è sicuramente Angelo, farmacista come te.

Ma magari tu non ce l'hai proprio nelle corde, oppure ti spaventa. Eppure, ripeto, hai preso una laurea in farmacia che ti assicuro che è più difficile di quanto non serva per acquisire un po' di cultura aziendale.

Tutti i tuoi colleghi con i quali ci confrontiamo partivano e partono dalle stesse identiche criticità, che sono quelle di tutti:

- **Problemi col personale**, quindi con i turni, col modo di lavorare, con le varie personalità, con la difficoltà a reperirne.

E li cercano da professionisti, con due post su Fb, non da imprenditori. Questi ultimi li trovano, credimi. E prima di cercarli, continuamente (questo argomento del corso ti piacerà tantissimo e ti servirà ancora di più), prima hanno ottimizzato tutto e le loro farmacie riescono a servire, bene e meglio, più clienti della media con meno personale.

- **Problemi col tempo, tiranno**. Chi non riesce a gestire il suo tempo, che è denaro, non ha contezza nemmeno dei suoi flussi di cassa. Chi non riesce ad organizzare il suo tempo non riesce ad organizzare altro. Credimi. Tutti hanno questo problema, ma nessuno che si fermi un attimo a ragionare su come migliorare e su cosa concentrarsi.

Napoleone diceva: Siccome ho molta fretta, mi fermo un attimo.

Ecco un classico esempio di letteratura che l'imprenditore legge diversamente dal professionista e ne prende l'insegnamento.

Se il tempo è denaro, allora per averne di più, come col denaro, investilo in ciò che te ne porta di più.

- **Problemi con i clienti al banco**, che spesso spiazzano con richieste alle quali si risponde improvvisando, ognuno secondo il proprio buon senso. Problemi di vendita, chiari ed evidenti per me, magari non per te. **Se hai fatto l'esercizio che ho sempre consigliato, di chiedere ai tuoi collaboratori di scrivere qual è per te la cosa più importante che vuoi che facciano a banco, rimarresti a bocca aperta dalle risposte.**

Ognuna diversa dalle altre e soprattutto dalla tua. Questo, secondo te, poi alla fine che cosa comporta?

Te lo dico io: perdita di tempo, soldi e a volte anche di clienti.

- **Non parliamo dei problemi finanziari:** 1/4 delle farmacie sono messe proprio male e la metà fa utili che se cambia un po' il vento si ritrovano con poco o niente. Conti correnti sempre con pochissima liquidità... lasciamo perdere.

- **Non parliamo del problema dei... furti interni** che hanno coinvolto e coinvolgono un numero di farmacie che nessuno può immaginare e di cui nessuno parla. Problema risolto grazie alla Cultura Aziendale che ha portato a soluzioni facili e pratiche. Ma prima c'è sempre bisogno di comprendere le priorità: ma è possibile che si perdano ore e ore ogni settimana a parlare con i rappresentanti e poi non si ha tempo per contare i propri soldi? Lasciamo perdere, ne parliamo a FORMAMICO...

Eppure in questi ultimi 20 anni chi è che non ha partecipato ad un corso sulla gestione, magari anche un Master di quelli famosi.

I miei clienti lo hanno fatto tutti, eppure sono con noi da anni.

Cosa ti hanno insegnato a questi corsi?

Te lo dico io:

- mero nozionismo inutile
- esempi di practice di multinazionali inapplicabili
- soluzioni certamente costose, ma dalla dubbia resa

Ma chi ti ha insegnato a Pensare e Agire da capo, titolare, proprietario d'azienda?

Oh, la farmacia è una signora azienda, che tra l'altro tutti vogliono

E la soddisfazione che ci pervade, a me e Angelo, è indescrivibile quando ci chiedono consulenze per comprare altre farmacie quando magari, gli stessi tuoi colleghi, solo due anni prima stavano per vendere o erano assolutamente stanchi e demotivati per andare avanti.

Uno degli esempi, e dei problemi, più diffusi oggi è il ricambio generazionale.

Te ne parlano come se bastasse seguire le leggi e i tecnicismi di avvocati notai e commercialisti... ma questa è tecnica, appunto, ci mancherebbe che i tuoi consulenti ben pagati non facciano bene.

Ma il modo di agire dell'imprenditore è un altro: preparare gli eredi, formarli, dargli progetti precisi, misurabili, insegnargli a guadagnarsi l'autorevolezza con i colleghi più anziani, insegnargli a gestire le persone, a crearsi una squadra di fornitori che risponde immediatamente alle richieste... e questo non te lo può dare nessuno che non lo abbia già fatto, che non ci sia già passato.

**Noi ti diamo solo il buono, ripulito da errori, misurato e migliorato.
E questo, ti assicuro, non ha prezzo.**

Io me accorgo subito, mi bastano due parole, per capire che tipo di gestione viene messa in atto nelle farmacie dei titolari che mi fanno domande del tipo:

Damiano che ne pensi delle fidelity card?

Damiano che ne pensi del locker?

Damiano questa linea funzionerà?

Damiano ma che vuol dire incomparabili?

Damiano quando si dovrebbe ricevere il bilancio?

Damiano che devo fare per trovare un dipendente farmacista?

Damiano è giusto pagare così per...

Gestioni mediocri. Piene di problemi.

Qualunque risposta sarebbe vana, inutile. Ecco perchè non erogo consulenze fuori da Prima Fila.

Prima di rispondere dovrei trasmettere dei principi, un modo di ragionare, di pensare, un metodo, che in due ore è impossibile.

Per questo FORMAMICO 2023 è l'edizione più importante di sempre e per questo l'ho stravolto, soprattutto per stare più vicino a te e sentire le tue necessità.

Quello che ti rimane da fare è solo arricchire questo meraviglioso lato professionale, bellissimo, con qualcos'altro che ti piacerà ancora di più.

Non sostituire, ma aggiungere, come era scritto nel Codice Deontologico..

E nessuno dei tuoi fornitori, nessuno, vuole che tu faccia questo up-grade.

I fornitori, che ti ricordo nel mercato, che è una guerra, sono i tuoi "nemici", nel senso strategico e aziendale del termine.

Come accade nelle guerre dalla notte dei tempi, queste si combattono per accaparrarsi ricchezze e terreni.

Quindi i fornitori ti sono nemici perché vogliono i tuoi soldi, il tuo magazzino, il tuo spazio espositivo, il tuo banco riempito dei loro prodotti.

E questi tuoi fornitori, diciamocelo chiaramente, ti desiderano un pochino ignorante, perché così per loro è più facile... appiopparti di tutto.

Anche io sono un fornitore, sia chiaro, ma paradossalmente guadagno grazie a clienti preparati, che sanno comprendere e apprezzare, che mi pagano perché ottengono i risultati promessi.

E sono ben felici di farlo soprattutto perché sono io ad incentivarli a misurare tutto.

Oggi, alla piccola e media impresa, da quando c'è stato l'avvento di internet, è richiesto di organizzarsi perché altrimenti non si può più stare sul mercato.

Prima di internet la guerra era tra attività locali, mentre oggi la singola farmacia, la singola attività di paese di quartiere, si trova a competere con colossi dell'e-commerce ad esempio.

Però non spaventarti: tutto si può fare con la strategia giusta, ma soprattutto col giusto MINDSET che ti permette di prendere decisioni funzionali e soprattutto diverse da come le prenderebbe chi è solo professionista.

FORMAMICO TI DARA' UN VANTAGGIO SLEALE NEI CONFRONTI DEI TUOI COLLEGHI.

C'è anche il fatto che ciò che ti è stato propinato finora, e soprattutto che ti viene propinato anche adesso, non è funzionale, non ti serve.

Ma io chi sono per dire queste cose?

Perché faccio il consulente per farmacie e ho un amico, socio e mentore che è il tuo

collega Titolare Angelo Labrozzi, e collaboriamo insieme dal 2015.

E' farmacista e tutto quello che facciamo nasce, viene provato, misurato e migliorato in farmacia.

Non viene calato dall'alto, lo creiamo.

Lo creiamo prendendo da tutte le best practice che ci sono in ogni settore e le decliniamo al mondo della farmacia, rispettando le peculiarità della farmacia, ma soprattutto anche per i risultati che otteniamo nelle farmacie dei tuoi colleghi, farmacie come la tua.

Abbiamo dei risultati che mi vergogno anche a pubblicare sul gruppo Farmamico perché sono incredibili.

E sai qual è il vero problema del resto della formazione?

Ti vogliono trasformare in un piccolo commercialista, in un piccolo avvocato, in un piccolo esperto di marketing, in un piccolo esperto di gestione delle risorse umane.

E' tutto un mero nozionismo che puoi trovare on line. Vai su Wikipedia, digita come si legge un bilancio oppure lo chiedi al tuo commercialista, che è bravissimo e meglio di lui nessuno te lo può spiegare.

Ma l'imprenditore non è un tuttologo, non deve essere esperto di ogni cosa.

L'imprenditore è colui che è in grado di prendere decisioni in base alle informazioni che i suoi fornitori di servizi e di prodotti (l'avvocato, il commercialista, il grossista, il rappresentante, questo e quell'altro) gli forniscono e che lui pretende che gli vengano fornite in un certo modo e soprattutto quando le chiede.

Questo è possibile facendo le domande giuste.

A proposito di domande... non giuste:

chiedere al commercialista **come fare per pagare meno tasse** è una domanda sbagliata, perché poi ha delle ripercussioni negative sulla gestione della farmacia che non si può comprendere senza avere confidenza col proprio bilancio.

Il grande Marchionne diceva che *l'imprenditore è solo nelle decisioni, è lui che decide.*

Ecco, tu invece sei fortunato perché puoi trovarti con tanti colleghi che hanno i tuoi stessi problemi, le tue stesse necessità e insieme a noi vogliono trovare soluzioni. E noi glie le daremo.

Detto ciò, ti presento Formamico 2023, che da pazzo, ho rivoluzionato, cambiato tutto, per esserti ancora più vicino, per non farti sentire solo in questo periodo così particolare.

Ti aspettiamo al corso di formazione più grande d'Italia per titolari che vogliono ottenere di più e soprattutto fare e vivere meglio.

  1 g · 🌐

Di ritorno da Perugia, voglio solo dire "Grazie".

Formamico22 è stato entusiasmante, intenso e carico di contenuti di valore altissimo e soprattutto già pronti per essere applicati con successo.

Ma, accanto all'enorme valore professionale di questo incontro unico nel suo genere, è altrettanto intenso e entusiasmante incontrarsi con tutti i Primi in questo contesto.

Un gruppo di professionisti di livello, di imprenditori illuminati, di belle e brave persone con cui confrontarsi e diventare anche amici diventa non solo facile, ma benefico.

Grazie a [Damiano Marinelli](#) e [Angelo Labrozzi](#) per aver creato un luogo in cui ci si possa riconoscere realmente come "colleghi" e grazie a ognuno di voi Primi per aver reso bello e importante questo gruppo.

Non vedo l'ora di rivedervi di nuovo!

Saluti dalla 

  1 g · 🌐

[#primafilaforever](#)

Solo un piccolo assaggio della gioia di condividere un'esperienza così bella e formativa con colleghi di grande spessore.

[Damiano Marinelli](#) e [Angelo Labrozzi](#) altissimi livelli. Grazie infinite.

 08:18 (2 ore fa) ★ ↩

a Damiano ▾

Buongiorno,

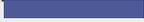
A "bocce ferme" , come usano dire da noi nella Bassa, desidero porgere i miei complimenti per la realizzazione del FORMAMICO 22. Abbiamo avuto tante info e sicuramente c'è da lavorare per minimo un anno (solo come inizio), oltre alle altre (sempre tante.... bisogna fare manutenzione) cose da sistemare e rinnovare sempre

Una bella sorpresa è stata anche la miniserie di interviste di Sarah Cecchini: semplice, diretta, concreta. Ottima idea!!

Anche a noi, popolo dello streaming, è arrivata la carica emotiva, in termini di voglia di fare e migliorare, quindi da parte mia, il risultato è raggiunto...pur con il rammarico di non avervi incontrato personalmente

Adesso approfitto della proroga (utilissima) e, mi riguardo gli ultimi pezzi del FORMAMICO 22 (me lo sto riguardando tutto) e anche alcuni episodi del FORMAMICO 21

Un grande saluto a tutti e grazie mille!



  · 3 h · 🌐

Mi capita spesso partecipare ad eventi e tornare con poche idee o quasi nulla. Questa edizione di Perugia Formamico 2022 mi ha dato modo di conoscere una " comunità " di colleghi motivati ed illuminati. Sono tornato con tanti stimoli a fare meglio e di più. Grazie Damiano e Angelo.



3 h · 🌐



#Formamico2022 #personale

Buongiorno a tutti. Purtroppo non sono potuto esserci in presenza a Formamico 2022 per vedervi tutti di persona e confrontarci dal vivo. Però anche se ho seguito tutto in streaming è stato veramente fantastico in particolare l'intervento di Brunello Cucinelli.

Grazie a [Angelo Labrozzi](#) e [Damiano Marinelli](#) e a tutto lo staff per questa grande occasione che ci è stata data.

Spero di vedervi tutti presto.



1 g · 🌐



Quando partecipai alla 1ª edizione, insieme ad piccolo gruppo di 45 "coraggiosi", era difficile immaginare che si potesse arrivare ad avere una platea circa 500 persone.

Quando partecipai al primo "farmacie da sogno" fu una esperienza straordinaria.

Oggi ritorno a casa con la certezza che [Damiano](#) ed [Angelo](#) hanno di sicuro una marcia in più ma la vera forza è il gruppo di Primafila.

Grazie colleghi siete straordinari!



2 g · 🌐



Di ritorno a casa riporto con me un bagaglio pieno zeppo...

La gioia di aver rivisto molti di voi, il valore della condivisione, l'ispirazione unica che ci ha regalato Cucinelli, ma soprattutto la convinzione che attingiamo, formamico dopo formamico, a formidabili occasioni di crescita e innovazione.

Grazie!! A presto!!



2 g · 🌐



Sono sul treno, ho dovuto rinunciare al pranzo ed ho potuto salutare pochi di voi ma vi ringrazio ognuno. Mi sono sentito tra amici e non tra colleghi, malgrado si sia lavorato tanto e parlato di lavoro. Grazie [Damiano Marinelli](#) per averci portato bru nello che ci ha ricordato che la virtù sta in mezzo. Io ero un titolare troppo scherzoso e mi avete insegnato il sano distacco. Ma oggi bru nello ha ricordato a chi non ride mai, di farlo un po' di più: e con tutti voi ho riso tanto e lavorato tanto.



2 g · 🌐



Come sempre tutto organizzato al top e con dei contenuti di livello altissimo.

La condivisione che c'è stata sia con chi si conosce da tempo che con le nuove amicizie fatte è qualcosa di impagabile.

Infine, l'umiltà di Cucinelli credo sia una delle cose più incredibili che mi sia mai capitata di vedere.

Grazie, come sempre, [Damiano](#) e [Angelo](#).

Ad maiora!

 **Esperto del gruppo** · 2 g · 🌐

Grazie, di cuore a tutti voi cari primi.
È stato bellissimo stare nuovamente tutti insieme.

Grazie ai padroni di casa, come sempre contenuti pronti da portare a casa e da usare subito.

 · 2 g · 🌐

#formamico 2022. Chi non ha mai partecipato, non può capire. La maggior parte di chi ha partecipato quest'anno per la prima volta, avrà preso per matti quei due sul palco, quella cinquantina nelle prime 4 file, quei 400 che stanno in Prima Fila. Ma io che sto in Prima Fila dal 2018, la prima edizione, ho imparato un sacco di cose. Ho imparato un nuovo modo di comunicare con i dipendenti, ho imparato a mettere in ordine i conti della Farmacia, ho imparato ad organizzare la presenza delle risorse necessarie al banco, ho imparato ad addestrarli e a fare cosa dico io, ho imparato l'importanza di essere percepito conveniente e come farlo, ho imparato come gestire il cliente che mi dice "Ma su Amazon costa meno" ho imparato come guadagnare, guadagnare, guadagnare 3 o 4 volte tanto rispetto a quando facevo come avevo sempre fatto. Quest'anno ho imparato come vendere i servizi e da Cucinelli ho imparato che scherzare non é reato, nemmeno nel business....Grazie, Angelo e Damiano per questo bellissimo ed attualissimo percorso che mi avete, ci avete aiutato a scoprire e percorrere.

 · 2 g · 🌐

Come sempre tutto organizzato al top e con dei contenuti di livello altissimo.

La condivisione che c'è stata sia con chi si conosce da tempo che con le nuove amicizie fatte è qualcosa di impagabile.

Infine, l'umiltà di Cucinelli credo sia una delle cose più incredibili che mi sia mai capitata di vedere.

Grazie, come sempre, **Damiano e Angelo**.

Ad maiora!

 · 1 g · 🌐

Buonasera a tutti ,di solito rimango sempre un po' in disparte ...mando avanti il fratello 😊 ma questa volta mi sento di ringraziare Angelo e Damiano fantastici come sempre .In questo periodo lavorativo avevo proprio bisogno di vedervi tutti ...parlare con voi delle rispettive esperienze lavorative spesso gratificanti ma purtroppo anche demoralizzanti !! Ed ora vado a vedere le stelle ...un saluto a tutti .

mar 25 ott, 16:14 (8 ore fa) ★ ↩

a Damiano ▾

gentili ragazzi e caro Damiano,

un ringraziamento doveroso per la qualità ed il coinvolgimento del corso! Complimenti!!!

Volevo poi dire che anche quelli che erano aspetti secondari- le escursioni per i familiari, il ristorante- erano benissimo organizzati, ed hanno coniugato formazione per noi e vacanza per i familiari. Anche la moglie approva!

A presto, e continuate così.....



1 g · 🌐



Passato un giorno per sedimentare la tempesta di informazioni ed emozioni ricevute a Formamico, vorrei aggiungermi all'elenco di ringraziamenti fatti da colleghi fantastici! Per evitare di ripetere quanto detto da loro, che condivido in pieno, vorrei solo dire un GRAZIE grande come l'Umbria e l'Abruzzo messe insieme, a [Damiano](#) ed [Angelo](#)!

Perché da quel giorno del Dicembre 2017 in cui incontrai, ad un evento Cosmofarma, un per me perfetto sconosciuto, che vestiva un appariscente vestito color giallo ocra, stile scozzese, anche con gilet 😊, dal nome Damiano Marinelli ("ma chi caxx è?"), fino ad oggi sono cambiate almeno tre ere geologiche nel mio livello di consapevolezza, conoscenza ed esperienza! E a differenza di molti altri colleghi, dopo che finì il suo intervento, non ebbi ALCUN DUBBIO (nonostante il vestito!) sul fatto che era l'uomo per me (dal punto di vista professionale, che credete!) e che avrebbe sicuramente salvato la farmacia di famiglia da una pericolosa china su cui si era avviata! Quindi ancora GRAZIE Damiano&Angelo!

Ma per venire ad ora:
il "sistema screening prevenzione cardiovascolare", strutturato in maniera così magistrale, è davvero una bomba atomica, che davvero renderà in soldi e autorevolezza quanto un'altra mezza farmacia!

Non sto qui ad elencare i pregi e vantaggi, sarebbe troppo lungo, credo basti quanto scritto sopra.

Vorrei però solo aggiungere solo un'altra considerazione: il sistema di screening sulla prevenzione cardiovascolare è così ben fatto che, se sarà applicato da tutti o buona parte di noi Primi, e così sarà sicuramente, avrà una rilevanza sulla "tutela della salute..." (cit art 32 Cost.) che nessun altro progetto del genere ha mai avuto a livello nazionale, nemmeno quelli sostenuti da autorevoli Università, Società Scientifiche ed ASL nel passato! E se riusciremo a raggiungere una massa critica importante, ne sono sicuro, oltre ad essere orgogliosi di aver raggiunto il nobile risultato di "avere impattato positivamente sulla salute" non di singoli, ma di intere popolazioni delle persone, avremo anche articoli sulla stampa che parleranno di noi, della rilevanza del nostro progetto, aumentando a dismisura la nostra autorevolezza e credito professionale verso i cittadini!

Alimentando così un circuito virtuoso che darà risorse ed entusiasmo per altri progetti!
Alla carica!!!
Viva Prima Fila!



1 g · 🌐



La qualità del gruppo è impressionante sia professionalmente che umanamente. Davvero tanta roba stare in Prima Fila. Poi ci sono "quei due"... grazie grazie grazie! Weekend di altissimo livello.



1 g · 🌐



Ciao a tutti i Primi ed un saluto ed un particolare ringraziamento a [Damiano Marinelli](#) ed [Angelo Labrozzi](#) per tutto quello che ci hanno dato in questi giorni a Perugia, in particolar modo per aprirci la mente e permetterci di arricchirci e migliorare sempre le nostre aziende.

SPORT B una bomba.

Ora si lavora per programmare le attività e portarle avanti nei migliori dei modi. Sporchiamoci le mani, sbagliamo, tariaimo il tiro, modifichiamo ma andiamo sempre avanti... esattamente come dite voi mettendosi sempre dalla parte del cliente.



MODELLO
LA FARMACIA DELLE PERSONE



FORMAMICO 2023

Il corso di strategie e soluzioni per titolari di farmacie indipendenti più grande e importante d'Italia

Modello Farmacia delle Persone

La strategia messa in atto da tutte le farmacie di Prima Fila che fa vincere sul mercato, lavorare e vivere meglio

Prima Fila

La prima e più grande Comunità di formazione e soluzione continue per soli titolari che conta oltre 450 tuoi colleghi

Farmamico

Il mio gruppo Fb con oltre 4300 farmacisti sul quale pubblico ogni giorno, da 9 anni, più volte al giorno, contenuti originali e gratuiti per dare consigli ai titolari di farmacie indipendenti

www.farmamico.com

Il portale dove puoi trovare tante risorse gratuite ed inedite e tutte le registrazioni degli eventi online che tengo sul gruppo Fb

T.A.O.

Progetto riservato a sole 15 farmacie ogni anno che partecipano ad un percorso di coaching di 7 mesi.

“

*SÌ, VOGLIO PARTECIPARE A
FORMAMICO 2023 approfittando di
questa FANTASTICA OFFERTA che
Damiano mi ha riservato per essere
un FARMAMICO*

”

Per TE sconto del 55%:

~~3.576€ + IVA~~

1.609€ + IVA

Valido dal 19 Giugno al 07 Luglio

Per iscriverti collegati a questo link:

www.farm-amico.it/f23exclusive

Per maggiori informazioni, dubbi o chiarimenti, scrivi alla mail:



segreteria@farmamico.com

Per iscriverti segui il link o inquadra il QR code
con la fotocamera del tuo smartphone:

www.farm-amico.it/f23exclusive

