

IL SISTEMA FARMACIA AMERICANO

Guida tecnica-operativa
per il farmacista italiano

Servizi Farmacia Italia USA LLC
Workshop ECM New York 2026

“

Comprendere il modello
americano per ispirare
l'innovazione in farmacia
in Italia. ”



CONSULTATION

WELLNESS

HEALTH. CARE.
COMMUNITY.
Your health is our priority.

Pharmacy



PANORAMICA

Tutte le tipologie
di farmacie
negli Stati Uniti



RUOLO CLINICO

I servizi avanzati
e le competenze
del farmacista



SISTEMA SANITARIO

Assicurazioni,
PBM e rimborsi:
come funziona



FORMAZIONE

Obblighi ECM,
licenze e sviluppo
professionale



CONFRONTO

Le principali differenze
tra farmacia americana
e italiana



FORMAZIONE



AGGIORNAMENTO



CRESCITA



WORKSHOP ECM
NEW YORK
2026



EXECUTIVE SUMMARY



Perché è importante conoscere il modello americano

Il sistema farmacia negli Stati Uniti è uno dei più evoluti e dinamici al mondo. Comprendere il suo funzionamento significa accedere a idee, strategie e servizi innovativi che possono ispirare la crescita e la trasformazione della farmacia italiana.



Le differenze principali

Negli USA il farmacista ha un ruolo clinico molto più ampio, può erogare servizi avanzati, collaborare con i medici, gestire terapie e prevenzione. Il sistema è basato su assicurazioni, rimborsi negoziati e grande autonomia gestionale.



Perché il farmacista italiano dovrebbe studiarlo

Studiare il modello americano significa ampliare la propria visione professionale, migliorare le competenze manageriali e cliniche, e portare nella propria farmacia servizi a maggior valore per i pazienti e nuove opportunità di sviluppo.

“ Conoscere oggi il sistema farmacia americano significa prepararsi al futuro della professione.

IL SISTEMA SANITARIO AMERICANO

Un sistema complesso basato su più fonti di copertura e finanziamento



1. MEDICARE

Programma federale per persone di 65 anni o più e per alcune disabilità.

Copertura:

- Parte A: ospedaliera
- Parte B: ambulatoriale
- Parte D: farmaci



2. MEDICAID

Programma congiunto federale-statale per persone a basso reddito e categorie specifiche.

Copertura:

- Variabile per Stato
- Include farmaci e molti servizi sanitari



3. ASSICURAZIONI PRIVATE

Polizze sottoscritte individualmente o tramite aziende (Employer).

Copertura:

- Piani PPO, HMO, EPO
- Farmaci gestiti da PBM
- Premi e franchigie variabili



4. CASH PAY

Pagamento diretto da parte del paziente senza assicurazione.

Caratteristiche:

- Nessuna copertura
- Prezzi negoziati o listini privati



5. EMPLOYER INSURANCE

Assicurazione offerta dai datori di lavoro ai propri dipendenti.

Vantaggi:

- Premi in parte coperti dall'azienda
- Ampia scelta di piani

IL PERCORSO DEL PAZIENTE NEL SISTEMA AMERICANO

Il paziente interagisce con diversi soggetti prima di ottenere il farmaco effettivamente in farmacia.

- 1 Paziente
- 2 Medico/Prescrittore
- 3 Assicurazione / PBM
- 4 Farmacia
- 5 Paziente



PUNTI CHIAVE DA RICORDARE

- Il sistema è basato su assicurazioni e rimborsi negoziati.
- Il PBM (Pharmacy Benefit Manager) svolge un ruolo centrale nel controllo dei costi e dei rimborsi.
- Il farmacista americano ha maggiore autonomia clinica e può offrire numerosi servizi sanitari.
- Comprendere questo sistema è il primo passo per portare innovazione nelle farmacie italiane.



IL SISTEMA SANITARIO AMERICANO



Il sistema sanitario degli Stati Uniti è prevalentemente privato e basato su più fonti di finanziamento.

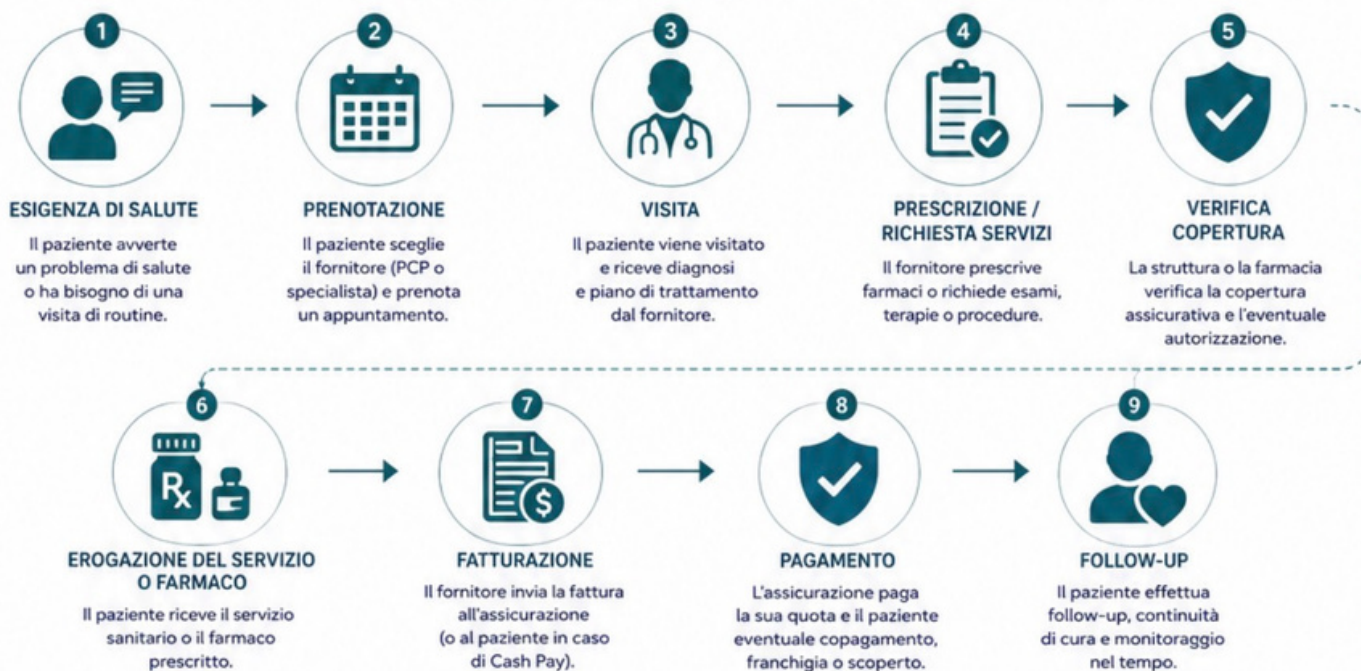
Comprendere le principali opzioni di copertura è essenziale per orientarsi nel mercato e per consigliare al meglio i pazienti.



SPIEGAZIONE DELLE PRINCIPALI FORME DI COPERTURA

1 MEDICARE	2 MEDICAID	3 ASSICURAZIONI PRIVATE	4 CASH PAY	5 EMPLOYER INSURANCE	6 ALTRE OPZIONI
Programma federale principalmente per persone di 65 anni o più e alcune persone con disabilità.	Programma congiunto federale e statale per persone e famiglie a basso reddito.	Polizze acquistate da individui o famiglie presso compagnie assicurative private.	Pagamento diretto da parte del paziente senza l'uso di assicurazione.	Copertura sanitaria offerta dal datore di lavoro ai dipendenti e alle loro famiglie.	Include piani marketplace (ACA), programmi statali e coperture specialistiche.
COSA COPRE	COSA COPRE	COSA COPRE	COSA SIGNIFICA	COSA OFFRE	ESEMPI
- Ricoveri ospedalieri - Visite mediche - Farmaci (Parte D) - Alcuni servizi preventivi	- Visite mediche - Ricoveri - Farmaci - Servizi a lungo termine - Salute mentale	- Ampia varietà di servizi - Reti di provider - Piani HMO, PPO, EPO - Vari livelli di copertura	- Libertà di scelta del fornitore - Costi spesso più elevati - Richiesto al momento del servizio	- Premi parzialmente o totalmente pagati dal datore di lavoro - Vantaggi fiscali - Reti negoziate	- Marketplace plans - Programmi statali - Assicurazioni integrative

SCHEMA GRAFICO DEL PERCORSO DEL PAZIENTE



DA RICORDARE

Negli Stati Uniti, la copertura sanitaria e i percorsi di cura possono variare significativamente in base alla tipologia di assicurazione, allo stato di residenza e al datore di lavoro.



OBIETTIVO DEL FARMACISTA

Conoscere il sistema permette di offrire un supporto concreto al paziente, migliorare l'aderenza terapeutica e ottimizzare i risultati di salute.

COME NASCE UNA PRESCRIZIONE

IL PERCORSO DEL FARMACO NEGLI STATI UNITI

Negli USA il farmaco passa attraverso più soggetti prima di arrivare al paziente. Ogni passaggio ha un ruolo preciso nel garantire qualità, sicurezza e rimborso.



PUNTI CHIAVE

- ✓ Il sistema si basa sulla collaborazione tra più attori.
- ✓ Il PBM svolge un ruolo centrale nel controllo dei costi e dei rimborsi.
- ✓ Le coperture assicurative determinano accesso, costi e disponibilità dei farmaci.
- ✓ Il farmacista è un professionista clinico e manageriale, non solo un dispensatore.

PERCHÉ È IMPORTANTE CONOSCERLO?

Comprendere questo percorso aiuta il farmacista italiano a capire le dinamiche del mercato americano, le leve economiche e le opportunità di servizi avanzati che possono ispirare l'innovazione anche in Italia.



SERVIZI FARMACIA ITALIA USA LLC
WORKSHOP ECM NEW YORK 2026
 FORMAZIONE • INNOVAZIONE • CRESCITA

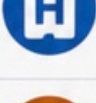


LE TIPOLOGIE DI FARMACIA

UNA PANORAMICA COMPLETA

Negli Stati Uniti esistono diverse tipologie di farmacia, ciascuna con caratteristiche, modelli di business e servizi specifici per rispondere alle esigenze dei pazienti.



TIPOLOGIA	NUMERO (USA 2024)	MODELLO DI BUSINESS	FATTURATO MEDIO ANNUO	PUNTI DI FORZA
 1. INDEPENDENT PHARMACY Farmacie indipendenti di proprietà di farmacisti (o piccole società).	≈ 19.000	Gestione indipendente. Focus su servizio personalizzato, relazioni locali e servizi clinici.	\$1 – \$3 milioni	✓ Forte legame con la comunità ✓ Flessibilità e personalizzazione ✓ Servizi clinici dedicati
 2. CHAIN PHARMACY Catene nazionali con molteplici punti vendita.	≈ 40.000+	Grandi catene (es. CVS, Walgreens, Rite Aid). Economie di scala, forte potere contrattuale con fornitori e PBM.	\$6 – \$12 milioni per store	✓ Ampia copertura territoriale ✓ Investimenti in tecnologia ✓ Servizi integrati (clinic, app, programmi fidelizzazione)
 3. GROCERY PHARMACY Farmacie all'interno di supermercati o ipermercati (Walmart, Kroger, Publix).	≈ 20.000+	Integrazione con la spesa quotidiana. Prezzi competitivi e forte convenienza.	\$2 – \$6 milioni per store	✓ Traffico elevato ✓ Prezzi competitivi ✓ Comodità per il paziente
 4. SPECIALTY PHARMACY Farmacie specializzate nella gestione di farmaci complessi e costosi.	≈ 3.000	Focus su farmaci ad alto costo (es. oncologia, malattie rare). Servizi di supporto clinico e programmi di aderenza.	\$10 – \$50+ milioni	✓ Competenza clinica avanzata ✓ Gestione terapie complesse ✓ Programmi di aderenza dedicati
 5. HOSPITAL PHARMACY Farmacie interne agli ospedali e sistemi ospedalieri.	≈ 1.800	Gestione dei farmaci per pazienti ricoverati e servizi clinici avanzati (terapie infusionali, stewardship).	\$15 – \$200+ milioni	✓ Integrazione con il team sanitario ✓ Farmaci per uso ospedaliero ✓ Gestione terapie complesse
 6. COMPOUNDING PHARMACY Farmacie che preparano farmaci personalizzati.	≈ 7.500	Preparazioni galeniche personalizzate (sterili e non sterili). Servizi per pazienti e medici.	\$1 – \$5 milioni	✓ Personalizzazione terapeutica ✓ Supporto a terapie ormonali, dermatologiche, veterinarie ✓ Ricette su misura
 7. MAIL ORDER PHARMACY Farmacie che spediscono farmaci direttamente a casa del paziente.	≈ 200	Dispensazione per posta (di solito 90 giorni di terapia). Spesso gestite da PBM o assicurazioni.	\$100 – \$500+ milioni	✓ Comodità e risparmio ✓ Aderenza migliorata ✓ Costi inferiori per assicurazioni
 8. INFUSION PHARMACY Farmacie specializzate in terapie infusionali (ospedaliero e domiciliari).	≈ 1.000	Preparazione e fornitura di terapie infusionali per ospedali, cliniche e domicilio.	\$5 – \$20 milioni	✓ Terapie complesse e sterili ✓ Servizi a domicilio ✓ Collaborazione clinica
 9. LONG TERM CARE PHARMACY Farmacie che forniscono farmaci a strutture per anziani e rehab.	≈ 1.200	Fornitura di farmaci e servizi clinici a nursing home, assisted living e rehab.	\$2 – \$10 milioni	✓ Gestione politerapie ✓ Consegne programmate ✓ Servizi clinici dedicati
 10. 340B PHARMACY Farmacie che operano nel programma 340B (discount sui farmaci).	≈ 1.400	Fornitura di farmaci a prezzi scontati per enti qualificati (ospedali, cliniche, health center).	Variabile (da \$1M a \$100M+)	✓ Sconti significativi sui farmaci ✓ Supporto a enti no-profit ✓ Maggiori risorse per assistenza

PERCHÉ È IMPORTANTE CONOSCKERLE?



Ogni tipologia di farmacia ha un ruolo specifico nel sistema sanitario americano e modelli di business differenti.



Comprendere queste differenze aiuta il farmacista italiano a cogliere opportunità di innovazione e nuovi servizi.



Molti servizi già attivi negli USA possono ispirare l'evoluzione della farmacia in Italia.

TREND IN CRESCITA NEGLI USA



Digital Pharmacy e telehealth



Servizi clinici avanzati



Integrazione tra farmacie e sistema sanitario



FARMACIA INDIPENDENTE

IL CUORE DELLA COMMUNITY PHARMACY

Le farmacie indipendenti rappresentano l'anima del servizio farmaceutico di prossimità negli Stati Uniti, con un forte legame con la comunità e un'elevata flessibilità operativa. Ecco come funzionano.



1. COME NASCE

- Iniziativa di un farmacista imprenditore o di soci farmacisti.
- Scelta della location in base alle esigenze della comunità.
- Business plan e analisi del mercato locale.
- Ottenimento delle licenze statali e delle autorizzazioni.



FOCUS

La relazione con i pazienti e i medici locali è il principale fattore di successo.



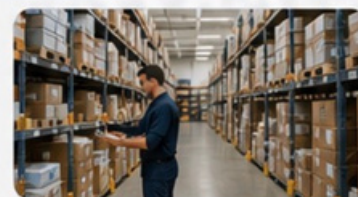
2. COME ACQUISTA

- Acquisto dei farmaci da grossisti e distributori.
- Adesione a GPO (Group Purchasing Organization) per ottenere prezzi migliori.
- Negoziazioni su termini di pagamento e scontistiche.
- Gestione dell'inventario e rotazione dei prodotti.



PARTNER CHIAVE

McKesson, Cardinal Health, AmerisourceBergen e GPO come NCPA, HDA, RxPreferred.



3. COME COMPETE

- Servizio personalizzato e attenzione al paziente.
- Tempi di attesa ridotti.
- Specializzazione in servizi clinici.
- Programmi di fidelizzazione e community engagement.
- Prezzi competitivi e trasparenza.



PUNTO DI FORZA

Flessibilità, fiducia, qualità del servizio e conoscenza del paziente.



4. COME GUADAGNA

- Margine sulla vendita dei farmaci (dispensing fee).
- Rimborso da parte delle assicurazioni e PBM.
- Vendita di prodotti OTC e parafarmaci.
- Erogazione di servizi clinici remunerati (vaccini, test, MTM, ecc.).
- Consulenze e programmi di aderenza.



FONTI DI RICAVO

Dispensing fee
Rimborsi assicurativi
OTC e retail
Servizi clinici



5. MARGINI

- Margine lordo medio sui farmaci: 20% - 25%.
- Dispensing fee: \$10 - \$15 per ricetta (variabile).
- I servizi clinici migliorano significativamente la redditività complessiva.
- Forte variabilità in base a posizione, volume e mix di servizi.



DATI MEDI INDICATIVI

Margine operativo netto:
2% - 5%
(la gestione efficiente è fondamentale).



6. SOFTWARE

- Gestionale per inventario, prescrizioni e billing.
- Integrazione con PBM e assicurazioni.
- CRM per gestione pazienti e fidelizzazione.
- Reporting e business intelligence.



SOFTWARE PIÙ UTILIZZATI

PioneerRx, QS/1, Rx30,
Computer-Rx, BestRx,
EnterpriseRx.



7. ACQUISTI

- Pianificazione basata su dati di vendita e stagionalità.
- Controllo scadenze e rotazione stock (FIFO).
- Ordini automatici e gestione delle backorder.
- Collaborazione con distributori locali.



OBBIETTIVO

Avere il prodotto giusto,
al momento giusto,
al costo giusto.



8. SERVIZI

- Vaccinazioni e immunizzazioni.
- Test diagnostici (COVID, flu, strep, A1c, colesterolo, ecc.).
- Medication Therapy Management (MTM).
- Consultazioni cliniche e aderenza terapeutica.
- Prenotazioni, refill, delivery e servizi digitali.



SERVIZI PIÙ RICHIESTI

Vaccini
Test e screening
MTM e aderenza
Consulenza farmacista



PERCHÉ LA FARMACIA INDIPENDENTE È IMPORTANTE?

- ✓ Migliora l'accesso alle cure nella comunità.
- ✓ Crea relazioni di fiducia durature.
- ✓ È più agile nell'innovazione e nei servizi clinici.
- ✓ Sostiene l'economia locale e l'occupazione.



SERVIZI FARMACIA ITALIA USA LLC
WORKSHOP ECM NEW YORK 2026
FORMAZIONE • INNOVAZIONE • CRESCITA



IL RUOLO DEL PBM

IL REGISTA INVISIBILE DEL SISTEMA FARMACEUTICO USA

I Pharmacy Benefit Manager (PBM) sono intermediari tra assicurazioni, farmacie e produttori di farmaci. Gestiscono i piani farmaceutici, controllano i costi e influenzano l'accesso ai farmaci per milioni di pazienti.



1. CHI SONO I PBM?

Le PBM sono aziende che progettano, gestiscono e amministrano i piani di benefit farmaceutici per conto di assicurazioni, datori di lavoro, enti pubblici (Medicare, Medicaid) e piani sanitari. Il loro obiettivo dichiarato: migliorare l'accesso ai farmaci e ridurre i costi.

I PRINCIPALI PBM NEGLI USA



CVS CAREMARK

Parte di CVS Health.
Gestisce oltre 100 milioni di vite coperte.



EXPRESS SCRIPTS

Parte di Cigna Healthcare.
Uno dei più grandi PBM a livello mondiale.



OPTUMRX

Parte di UnitedHealth Group.
Gestisce oltre 100 milioni di vite coperte.

2. COME FUNZIONA IL SISTEMA



IL PBM STA AL CENTRO E PRENDE LE DECISIONI CHIAVE



3. COME DECIDONO

- ✓ Creano e gestiscono i formulari (elenco dei farmaci coperti).
- ✓ Stabiliscono tier (livelli di costo) e copay del paziente.
- ✓ Negozano sconti e rebates con i produttori.
- ✓ Richiedono autorizzazioni preventive per alcuni farmaci.
- ✓ Promuovono l'uso di farmaci equivalenti e biosimilari.
- ✓ Utilizzano programmi di step therapy e quantity limits.
- ✓ Monitorano l'aderenza e la sicurezza dei pazienti.

ESEMPIO DI STRUTTURA TIER

TIER	ESEMPIO	COSTO PER IL PAZIENTE
1	Generici preferiti	\$5 - \$15
2	Brand preferiti	\$25 - \$50
3	Brand non preferiti	\$60 - \$100
4	Specialty	20% - 33% o più



4. COME RIMBORSANO

- ✓ I PBM negoziano con i produttori sconti (rebates) riservati e non sempre trasparenti.
- ✓ Rimborsano le farmacie in base a:
 - Prezzo contrattato
 - Fee di dispensing
 - Volumi e performance
 - Dir fees (pagamenti diretti al PBM)
- ✓ I rebates vengono spesso trattenuti dal PBM e non sempre trasferiti al cliente finale.



5. PERCHÉ GLI INDIPENDENTI PROTESTANO

- ✗ Rimborsi considerati troppo bassi e inadeguati a coprire i costi.
- ✗ Maggior potere contrattuale a favore delle grandi catene.
- ✗ Mancanza di trasparenza sui rebates e sui criteri decisionali.
- ✗ Penalizzazioni per le farmacie fuori dalle reti preferite.
- ✗ Burocrazia e richieste amministrative complesse e costose.
- ✗ Consolidamento del mercato a svantaggio delle farmacie locali.



“

Le PBM controllano il sistema, ma non siamo noi a decidere le regole. È ora di riportare equità, trasparenza e sostenibilità per le farmacie indipendenti e per i pazienti.

”

6. IMPATTO DEI PBM SUL SISTEMA

VANTAGGI DICHIARATI

- ✓ Riduzione dei costi dei farmaci grazie alla negoziazione.
- ✓ Migliore accesso a farmaci equivalenti e biosimilari.
- ✓ Programmi di gestione dell'aderenza e della salute.
- ✓ Controllo delle frodi e uso appropriato dei farmaci.

CRITICITÀ PRINCIPALI

- ✗ Mancanza di trasparenza sui flussi finanziari.
- ✗ Conflitti di interesse (es. PBM che possiedono farmacie o assicurazioni).
- ✗ Margini ridotti per le farmacie indipendenti.
- ✗ Limitazioni all'innovazione e alla libertà di scelta.

EFFETTI SUI PAZIENTI

- ✓ Possibili aumenti dei costi per farmaci non in formulary.
- ✓ Ritardi nell'accesso a terapie innovative.
- ✓ Confusione e complessità nei piani di copertura.
- ✓ Differenze di accesso tra Stati e piani assicurativi.



LO SAPEVI?

I PBM gestiscono oltre l'80% delle prescrizioni negli Stati Uniti e influenzano oltre 1 trilione di dollari di spesa farmaceutica ogni anno. Il loro ruolo è centrale, ma ancora poco conosciuto dal grande pubblico.



IN SINTESI

I PBM sono un ingranaggio fondamentale del sistema sanitario americano. Capire come funzionano è essenziale per ogni farmacista che vuole competere, collaborare e innovare nel contesto attuale.



SERVIZI FARMACIA ITALIA USA LLC
WORKSHOP ECM NEW YORK 2026
FORMAZIONE • INNOVAZIONE • CRESCITA



IL FARMACISTA AMERICANO

PROFESSIONISTA A 360°

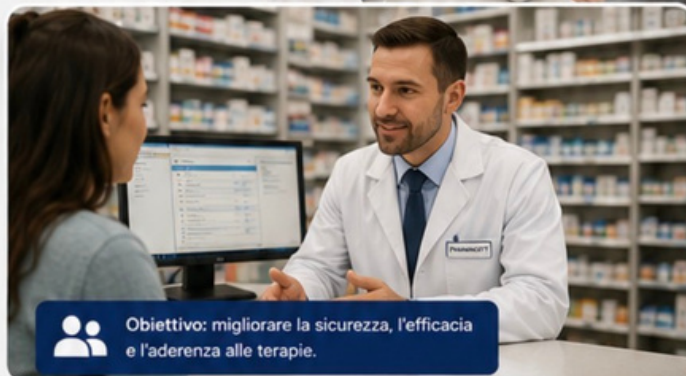
Negli Stati Uniti il farmacista è molto più di un dispensatore di farmaci. È un professionista sanitario completo, un imprenditore, un leader e un punto di riferimento per la comunità.



1. RUOLO CLINICO

Il farmacista americano è un clinico del farmaco. Collabora con medici e altri professionisti sanitari per ottimizzare le terapie e migliorare gli esiti dei pazienti.

- ✓ Revisione delle terapie e riconciliazione dei farmaci
- ✓ Patient counseling e educazione terapeutica
- ✓ Monitoraggio dell'aderenza e degli esiti
- ✓ Gestione di patologie croniche (diabete, ipertensione, asma, ecc.)
- ✓ Collaborative Practice Agreements (CPA)



Obiettivo: migliorare la sicurezza, l'efficacia e l'aderenza alle terapie.



2. RUOLO IMPRENDITORIALE

Molti farmacisti sono imprenditori e proprietari della loro farmacia. Devono gestire ogni aspetto del business con competenze manageriali e strategiche.

- ✓ Pianificazione strategica e business plan
- ✓ Gestione economica e controllo dei costi
- ✓ Marketing, comunicazione e sviluppo servizi
- ✓ Leadership e gestione del team
- ✓ Analisi dei dati e crescita del business



Obiettivo: creare valore per i pazienti e per la comunità, garantendo sostenibilità e innovazione.



3. RUOLO SANITARIO

Il farmacista è un professionista sanitario di primo contatto, accessibile e affidabile. Fornisce servizi di prevenzione e promozione della salute.

- ✓ Vaccinazioni (influenza, COVID-19, shingles, ecc.)
- ✓ Screening e test rapidi (colesterolo, diabete, HIV, streptococco)
- ✓ Health coaching e programmi di prevenzione
- ✓ Smoking cessation e gestione del peso
- ✓ Educazione sanitaria alla comunità



Obiettivo: prevenire le malattie, promuovere stili di vita sani e migliorare la salute pubblica.



4. RUOLO MANAGERIALE

All'interno della farmacia, il farmacista è un leader che guida il team verso obiettivi comuni, garantendo qualità, efficienza e soddisfazione del paziente.

- ✓ Gestione del personale e formazione continua
- ✓ Organizzazione dei processi e gestione del tempo
- ✓ Garanzia di qualità e compliance normativa
- ✓ Utilizzo di tecnologie e sistemi informativi
- ✓ Creazione di un ambiente di lavoro positivo e collaborativo



Obiettivo: costruire un team motivato, efficiente e orientato al paziente.



UN PROFESSIONISTA CHIAVE DEL SISTEMA SANITARIO USA

Il farmacista americano integra competenze cliniche, imprenditoriali, sanitarie e manageriali per offrire un servizio completo e di valore. Un modello che rappresenta un'opportunità di ispirazione e crescita anche per la farmacia italiana.



Competenza



Passione



Servizio



Innovazione

AL CENTRO DI TUTTO: IL PAZIENTE



SERVIZI FARMACIA ITALIA USA LLC
WORKSHOP ECM NEW YORK 2026
 FORMAZIONE • INNOVAZIONE • CRESCITA



TUTTI I SERVIZI CHE PUÒ OFFRIRE LA FARMACIA AMERICANA

Le farmacie negli Stati Uniti sono veri e propri presidi sanitari di prossimità. Offrono una vasta gamma di servizi clinici e di prevenzione, accessibili senza appuntamento e spesso coperti dalle assicurazioni.

health services

We care
about your
health.



VACCINI

Somministrazione di vaccini per tutte le età: influenza, COVID-19, shingles, epatite, HPV, polmonite, ecc. Senza appuntamento.



COVID

Test rapidi, vaccinazioni, trattamenti antivirali (se idonei) e counseling. Monitoraggio e follow-up.



INFLUENZA

Vaccini antinfluenzali stagionali per adulti e bambini. Disponibilità annuale.



RSV

Vaccini e anticorpi monoclonali per neonati e anziani a rischio. Prevenzione delle infezioni respiratorie gravi.



HERPES ZOSTER

Vaccino raccomandato per adulti sopra i 50 anni per prevenire la sindrome da fuoco di Sant'Antonio.



PNEUMOCOCCO

Vaccini contro polmonite e infezioni pneumococciche per adulti e anziani. Previene complicanze gravi.



TEST

Test rapidi per strep, COVID, influenza, HIV, epatite C, gravidanza, ecc. Risultati in pochi minuti.



PRESSIONE

Misurazione della pressione arteriosa e monitoraggio per ipertensione. Consulenza e follow-up.



COLESTEROLO

Screening del colesterolo totale, HDL, LDL e trigliceridi. Risultati rapidi e consigli personalizzati.



DIABETE

Screening della glicemia, test HbA1c, monitoraggio continuo e supporto alla gestione del diabete.



MTM

Medication Therapy Management: revisione delle terapie, aderenza, interazioni e ottimizzazione della terapia farmacologica.



SMOKING CESSATION

Programmi personalizzati per smettere di fumare. Terapie sostitutive della nicotina e supporto comportamentale.



TRAVEL CLINIC

Consulenze pre-viaggio, vaccinazioni richieste, profilassi antimalarica e consigli di salute.



TELEHEALTH

Consultazioni virtuali con farmacista o medico. Accesso comodo, sicuro e veloce.



HORMONAL CONTRACEPTION

Prescrizione e consulenza per contraccettivi ormonali. Follow-up e gestione effetti collaterali.



NALOXONE

Disponibile senza prescrizione per l'emergenza da overdose di oppioidi. Formazione e counseling inclusi.



PrEP

Profilassi pre-esposizione all'HIV. Consulenza, test di laboratorio e monitoraggio continuo.



PERCHÉ È IMPORTANTE?

- ✓ Migliora l'accesso alle cure e la prevenzione.
- ✓ Riduce i ricoveri e i costi sanitari.
- ✓ Aumenta l'aderenza alle terapie.
- ✓ Rende la farmacia un punto di riferimento per la salute della comunità.



LO SAPEVI?

Negli USA oltre il 90% degli adulti vive a meno di 5 miglia da una farmacia che offre almeno 7 di questi servizi.

IL FARMACISTA AMERICANO:



Cura



Previene



Educa



Supporta



Protegge

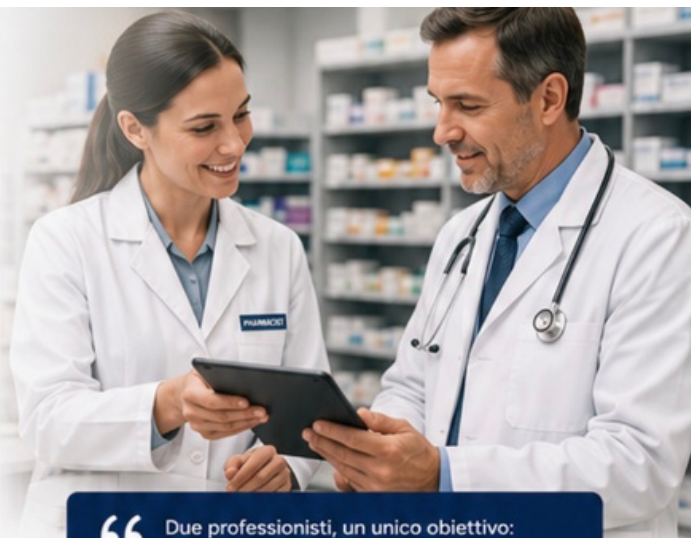


SERVIZI FARMACIA ITALIA USA LLC
WORKSHOP ECM NEW YORK 2026
FORMAZIONE • INNOVAZIONE • CRESCITA

COLLABORATIVE PRACTICE AGREEMENT

LA FORZA DELLA COLLABORAZIONE, IL VALORE PER IL PAZIENTE

Il Collaborative Practice Agreement (CPA) è un accordo formale tra farmacisti e medici che permette ai farmacisti di fornire servizi clinici avanzati, migliorando l'accesso alle cure e gli esiti dei pazienti.



“ Due professionisti, un unico obiettivo: il benessere del paziente. ”

1. COME FUNZIONA



ACCORDO FORMALE

Il CPA definisce le responsabilità, i servizi autorizzati e i protocolli.



DEFINIZIONE DEI SERVIZI

Il medico autorizza il farmacista a fornire specifici servizi clinici.



EROGAZIONE DEL SERVIZIO

Il farmacista fornisce il servizio secondo protocolli concordati.



MONITORAGGIO E FOLLOW-UP

Risultati condivisi e aggiustamenti per migliorare gli esiti.

2. ESEMPI DI SERVIZI EROGABILI TRAMITE CPA



VACCINAZIONI

- Somministrazione di vaccini (influenza, COVID-19, herpes zoster, pneumococco, epatite, HPV, ecc.).



TEST E SCREENING

- Test rapidi per influenza, COVID-19, RSV, strep, HIV, epatite C, gravidanza.
- Screening di colesterolo, glicemia, pressione, ecc.



GESTIONE TERAPIE

- Monitoraggio e aderenza alla terapia.
- MTM (Medication Therapy Management).
- Ottimizzazione delle terapie croniche.



SERVIZI DI PREVENZIONE

- Smoking cessation.
- Counseling nutrizionale e sullo stile di vita.
- Prevenzione e gestione delle malattie croniche.



SERVIZI SPECIALISTICI

- Travel clinic e consulenze pre-viaggio.
- Contraccezione ormonale.
- Naloxone per overdose da oppioidi.



GESTIONE MALATTIE RESPIRATORIE

- Educazione e monitoraggio per asma, BPCO e altre patologie respiratorie.



DIABETE

- Monitoraggio glicemico.
- Educazione e supporto alla gestione del diabete.



IPERTENSIONE

- Monitoraggio della pressione.
- Educazione e supporto alla gestione dell'ipertensione.



TELEHEALTH

- Visite virtuali.
- Follow-up e monitoraggio dei pazienti a distanza.



ALTRI SERVIZI

- Consultazioni su farmaci OTC e prescritti.
- Educazione sanitaria e promozione della salute.

3. CON QUALI MEDICI

Il CPA può essere attivato con:

- ✓ Medici di medicina generale (PCP)
- ✓ Specialisti (es. diabetologi, cardiologi, pneumologi, infettivologi, ecc.)
- ✓ Cliniche e centri sanitari
- ✓ Sistemi sanitari e ospedali
- ✓ Altri professionisti autorizzati



4. QUALI FARMACI

Il farmacista può gestire:

- ✓ Farmaci da prescrizione secondo i protocolli concordati
- ✓ Farmaci OTC e prodotti per la salute integrativa
- ✓ Vaccini
- ✓ Dispositivi medici e test diagnostici
- ✓ Terapie per malattie croniche e acute



5. QUALI LIMITI

Il CPA definisce chiaramente:

- ✗ Servizi e protocolli autorizzati
- ✗ Condizioni di inclusione ed esclusione
- ✗ Responsabilità legali e assicurative
- ✗ Documentazione e condivisione dei dati
- ✗ Rinnovo e revisione dell'accordo



SERVIZI FARMACIA ITALIA USA LLC
WORKSHOP ECM NEW YORK 2026
FORMAZIONE • INNOVAZIONE • CRESCITA



LO SAPEVI?

Negli Stati Uniti, i CPA sono uno strumento chiave per integrare il farmacista nel team di cura e migliorare la salute della popolazione.



COMPOUNDING PHARMACY

MEDICINE PERSONALIZZATE, CURE SU MISURA

La compounding pharmacy è l'arte e la scienza di preparare farmaci personalizzati per soddisfare le esigenze specifiche di ogni paziente. Dove la medicina standard non basta, o dove serve una soluzione su misura, il farmacista compounding fa la differenza.



1. LABORATORI

Ambienti dedicati, progettati per garantire massima qualità, sicurezza e conformità alle normative.

- ✓ Aree a contaminazione controllata
- ✓ Attrezzature di precisione
- ✓ Procedure standardizzate
- ✓ Personale altamente qualificato



2. GALENICA STERILE

Preparazioni sterili allestite in asepsi per garantire la massima sicurezza nei pazienti più vulnerabili.

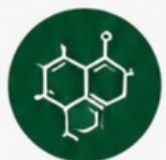
- ✓ Nutrizioni parenterali
- ✓ Fiale, siringhe e sacche EV
- ✓ Chemioterapici e terapie oncologiche
- ✓ Colliri, iniettabili, irrigazioni



3. GALENICA NON STERILE

Forme farmaceutiche personalizzate, preparate con ingredienti di alta qualità.

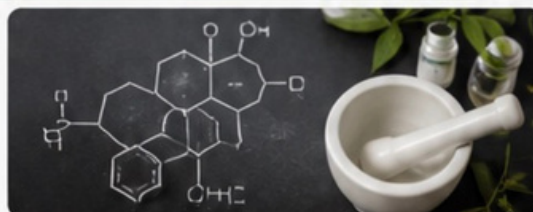
- ✓ Capsule, compresse, polveri
- ✓ Creme, lozioni, gel, unguenti
- ✓ Sciroppi, sospensioni, gocce
- ✓ Formulazioni pediatriche e geriatriche



4. ORMONI

Preparazioni ormonali personalizzate per supportare terapie di equilibrio ormonale e benessere.

- ✓ Ormoni bioidentici
- ✓ Terapie tiroidee
- ✓ Supporto in menopausa e andropausa
- ✓ Formulazioni su misura per ogni fase della vita



5. VETERINARIA

Farmaci personalizzati per animali, quando le soluzioni commerciali non sono adatte.

- ✓ Formulazioni apposite per specie diverse
- ✓ Dosaggi su misura
- ✓ Migliore somministrazione e compliance
- ✓ Supporto a terapie complesse



6. DERMATOLOGIA

Trattamenti topici personalizzati per rispondere a esigenze specifiche della pelle.

- ✓ Formule per acne, rosacea, psoriasi, dermatiti
- ✓ Veicoli personalizzati per ogni tipo di pelle
- ✓ Associazioni di principi attivi su misura
- ✓ Dermocosmetici galenici esclusivi



PERCHÉ SCEGLIERE LA COMPOUNDING PHARMACY?

- ✓ Terapie personalizzate per ogni paziente
- ✓ Alternative quando i farmaci commerciali non sono disponibili
- ✓ Maggiore efficacia e tollerabilità
- ✓ Attenzione alle esigenze specifiche e alle intolleranze
- ✓ Competenze scientifiche e tecnologie avanzate



La compounding pharmacy è il valore aggiunto della farmacia: competenza, qualità e innovazione al servizio della persona.

Ogni formula. Un paziente al centro.



FORMAZIONE • INNOVAZIONE • CRESCITA

PHARMACY AUTOMATION

**TECNOLOGIE CHE MIGLIORANO
EFFICIENZA, SICUREZZA E CURA DEL PAZIENTE**

L'automazione in farmacia libera tempo per ciò che conta di più:
il paziente. Riduce gli errori, ottimizza i processi e migliora la
gestione del magazzino e della terapia.



1. ROBOT

Sistemi robotizzati per la gestione automatica
dei farmaci in magazzino e in dispensazione.

- ✓ Massima precisione e tracciabilità
- ✓ Riduzione degli errori umani
- ✓ Ottimizzazione dello spazio
- ✓ Maggiore velocità operativa



RISULTATO

Processi più rapidi,
sicuri e affidabili.



2. DISPENSING

Sistemi automatici per la dispensazione dei farmaci
prescritti e la preparazione delle terapie.

- ✓ Dispensazione rapida e accurata
- ✓ Controllo delle interazioni
- ✓ Stampe etichette e fogli illustrativi
- ✓ Integrazione con i gestionali



SICUREZZA

Garantisce la giusta
terapia al paziente
giusto.



3. PILL COUNTING

Conteggio automatico delle compresse e capsule
per un'inventariazione precisa e veloce.

- ✓ Inventario accurato in pochi secondi
- ✓ Riduzione degli scarti
- ✓ Riconciliazione magazzino semplificata
- ✓ Report dettagliati in tempo reale



EFFICIENZA

Dati precisi per decisioni
più intelligenti.



4. DRIVE-THROUGH

Servizio rapido e sicuro senza scendere dall'auto.

- ✓ Ideale per pazienti con mobilità ridotta
- ✓ Maggiore comodità e privacy
- ✓ Riduzione dei tempi di attesa
- ✓ Aumento della soddisfazione del cliente



COMODITÀ

Il farmaco dove vuoi,
quando vuoi.



5. LOCKER H24

Armadietti intelligenti per il ritiro dei farmaci
in autonomia 24 ore su 24.

- ✓ Ritiro sicuro con codice o QR code
- ✓ Disponibilità continua
- ✓ Riduzione traffico in farmacia
- ✓ Notifiche automatiche al paziente



24/7

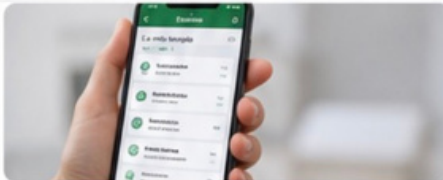
Sempre disponibili,
sempre accessibili.



6. APP

App per gestire terapie, promemoria e servizi
direttamente dallo smartphone.

- ✓ Promemoria assunzione farmaci
- ✓ Prenotazioni e ordini
- ✓ Storico terapie e referti
- ✓ Comunicazione diretta con la farmacia



CONNESSIONE

Il paziente al centro,
sempre connesso.



7. AI (INTELLIGENZA ARTIFICIALE)

L'intelligenza artificiale supporta decisioni, previsioni
e personalizzazione dei servizi.

- ✓ Previsione della domanda e gestione scorte
- ✓ Supporto decisionale clinico
- ✓ Analisi dei dati e report avanzati
- ✓ Esperienza paziente personalizzata



INNOVAZIONE

Tecnologia che crea
valore per il futuro.

✓ BENEFICI CHIAVE



MENO ERRORI



PIÙ TEMPO
PER IL PAZIENTE



MAGGIORE
SICUREZZA



EFFICIENZA
OPERATIVA



PIÙ SODDISFAZIONE
DEL PAZIENTE

“ L'automazione non sostituisce il farmacista,
ma lo valorizza: la tecnologia si prende cura
dei processi, il farmacista si prende cura
delle persone. ”



DIGITAL PHARMACY

Il futuro della farmacia è digitale

La rivoluzione digitale sta trasformando il modo in cui i pazienti accedono ai farmaci, confrontano i prezzi e gestiscono la propria salute. Ecco i principali player che guidano questo cambiamento.



1. AMAZON PHARMACY

Il servizio di farmacia online integrato nell'ecosistema Amazon. Offre comodità, prezzi competitivi e consegne rapide.

Punti di forza

- Ampio catalogo di farmaci e prodotti per la salute
- Consegna veloce con Prime
- Promemoria per i farmaci e rinnovo automatico



Consegna rapida e discreta



Rinnovo ricette online (in alcuni stati USA)



Integrazione con account Amazon e assicurazioni



2. MARK CUBAN COST PLUS DRUGS

Farmacia online senza intermediari che offre farmaci di alta qualità a prezzi trasparenti e senza ricarichi eccessivi.

Punti di forza

- Prezzi chiari e senza sorprese
- Margini ridotti al minimo
- Focus su farmaci generici essenziali



Risparmio significativo per i pazienti



Modello trasparente e innovativo



Spedizione diretta a casa



3. CAPSULE

Piattaforma digitale che semplifica la gestione delle terapie e la comunicazione tra pazienti e farmacisti.

Punti di forza

- App intuitiva per gestire farmaci e promemoria
- Chat con farmacisti 24/7
- Consegna in giornata nella maggior parte delle città



Esperienza utente personalizzata



Supporto continuo e professionale



Integrazione con assicurazioni e cartelle cliniche



4. TRUEPILL

Marketplace digitale che connette pazienti, farmacie indipendenti e assicurazioni per rendere i farmaci più accessibili e convenienti.

Punti di forza

- Confronto prezzi tra farmacie locali
- Risparmio garantito sui farmaci
- Supporto per appuntamenti e trasferimento ricette



Confronto prezzi trasparente



Rete di farmacie indipendenti



Risparmio medio fino al 80%

5. COME STANNO CAMBIANDO IL MERCATO

La digital pharmacy sta rivoluzionando il settore farmaceutico attraverso:

- ✓ Maggiore accessibilità ai farmaci
- ✓ Riduzione dei costi per i pazienti
- ✓ Migliore aderenza terapeutica
- ✓ Esperienze personalizzate e basate sui dati
- ✓ Integrazione con telemedicina e wearables
- ✓ Nuovi modelli di business e partnership

TREND CHIAVE



Crescita dell'e-commerce farmaceutico



Centralità del paziente e dei suoi dati



Innovazione tecnologica (AI, automazione, big data)



Espansione dei servizi di salute integrati



IL FUTURO È ORA

La farmacia digitale non sostituisce la farmacia tradizionale, ma la completa e la potenzia, mettendo il paziente al centro di un ecosistema di salute più efficiente, intelligente e umano.

“La tecnologia cambia gli strumenti, ma la missione resta la stessa: prendersi cura delle persone.”



FORMAZIONE DEL FARMACISTA

Un percorso di crescita continua

La formazione del farmacista non si conclude con la laurea, ma è un percorso continuo che combina conoscenze scientifiche, competenze pratiche e aggiornamento costante per garantire la migliore cura al paziente.



01 PHARM D

Il PharmD (Doctor of Pharmacy) è il titolo professionale avanzato che forma farmacisti clinici, preparati per ruoli diretti nella cura del paziente.



OBIETTIVI PRINCIPALI

- ✓ Approfondire scienze cliniche e farmacoterapia
- ✓ Sviluppare competenze di problem solving clinico
- ✓ Promuovere la farmacovigilanza e la sicurezza del paziente
- ✓ Preparare alla pratica avanzata e alla leadership



02 RESIDENCIES

Le residenze permettono di acquisire esperienza pratica avanzata in ambiti specialistici attraverso formazione strutturata e mentorship.



VANTAGGI

- ✓ Formazione pratica intensiva
- ✓ Specializzazione in aree cliniche (es. oncologia, terapia intensiva, farmacia ambulatoriale)
- ✓ Migliori opportunità di carriera



03 BOARD CERTIFICATIONS

Le certificazioni di board riconoscono competenze specialistiche e l'eccellenza professionale in diversi ambiti della farmacia.



PERCHÉ SCEGLIERLE

- ✓ Dimostrano competenza e aggiornamento
- ✓ Aumentano credibilità e riconoscimento professionale
- ✓ Richieste in molti contesti lavorativi



04 CONTINUING EDUCATION

L'aggiornamento continuo è essenziale per rimanere al passo con le nuove terapie, le normative e le evidenze scientifiche.



COME SI OTTIENE

- ✓ Corsi ECM e workshop
- ✓ Conferenze e congressi
- ✓ Formazione online e webinar
- ✓ Lettura di riviste scientifiche e linee guida



05 OBBLIGHI

Il farmacista ha responsabilità etiche, professionali e legali che garantiscono la qualità e la sicurezza delle cure.



RESPONSABILITÀ PRINCIPALI

- ✓ Tutela della salute del paziente
- ✓ Rispetto delle normative e delle buone pratiche
- ✓ Aggiornamento professionale continuo
- ✓ Privacy e riservatezza



06 LICENZE

La licenza è indispensabile per esercitare la professione e varia in base allo stato e ai requisiti normativi.



COSA COMPORTA

- ✓ Superamento degli esami di stato
- ✓ Iscrizione all'albo professionale
- ✓ Rinnovo periodico secondo le normative
- ✓ Adeguamento ai requisiti statali



07 RINNOVI

Il rinnovo di licenze e certificazioni garantisce che il farmacista mantenga standard elevati di competenza.



PER RINNOVARE

- ✓ Completare crediti formativi richiesti
- ✓ Rispettare le scadenze previste
- ✓ Mantenere aggiornate le proprie competenze
- ✓ Dimostrare pratica professionale attiva

CONOSCENZA, COMPETENZA, RESPONSABILITÀ.
IL FARMACISTA DI OGGI, IL PROFESSIONISTA DI DOMANI.



AL CENTRO
IL PAZIENTE



QUALITÀ
E SICUREZZA



INNOVAZIONE
E SCIENZA



COLLABORAZIONE
E FIDUCIA



LE ASSOCIAZIONI

LA FORZA DELLA COMUNITÀ AL SERVIZIO DEL FARMACISTA

Le associazioni professionali rappresentano un punto di riferimento fondamentale per i farmacisti. Offrono supporto, formazione, tutela professionale e promuovono la crescita della categoria e la qualità delle cure.



Insieme per una professione più forte,
innovativa e vicina ai bisogni dei pazienti.



APhA American Pharmacists Association	CHI RAPPRESENTA Rappresenta i farmacisti negli Stati Uniti in tutti gli ambiti della professione.	QUANTI ISCRITTI 60.000+ membri	MISSIONE Migliorare l'assistenza sanitaria attraverso l'eccellenza nella pratica farmaceutica.	ATTIVITÀ PRINCIPALI • Advocacy • Formazione continua • Ricerca e innovazione • Supporto professionale
NCPA National Community Pharmacists Association	CHI RAPPRESENTA Rappresenta le farmacie indipendenti di comunità e i farmacisti negli USA.	QUANTI ISCRITTI 23.000+ membri	MISSIONE Promuovere il successo delle farmacie di comunità e migliorare la salute dei pazienti.	ATTIVITÀ PRINCIPALI • Advocacy • Formazione • Risorse aziendali • Networking
ashp American Society of Health-System Pharmacists	CHI RAPPRESENTA Rappresenta i farmacisti che operano in ospedali e sistemi sanitari.	QUANTI ISCRITTI 55.000+ membri	MISSIONE Promuovere l'eccellenza nella pratica farmaceutica per migliorare i risultati dei pazienti.	ATTIVITÀ PRINCIPALI • Formazione avanzata • Linee guida cliniche • Ricerca • Advocacy
NABP National Association of Boards of Pharmacy	CHI RAPPRESENTA Rappresenta le Board of Pharmacy dei 50 stati USA, Distretto di Columbia e territori.	QUANTI ISCRITTI 50 board membri	MISSIONE Proteggere il pubblico garantendo standard elevati nella regolamentazione della professione.	ATTIVITÀ PRINCIPALI • Esami di licenza • Monitoraggio • Supporto normativo • Educazione
PSSNY Pharmaceutical Society of the State of New York	CHI RAPPRESENTA Rappresenta i farmacisti dello Stato di New York in tutti i settori.	QUANTI ISCRITTI 4.000+ membri	MISSIONE Promuovere e sostenere la professione farmaceutica e la salute pubblica.	ATTIVITÀ PRINCIPALI • Formazione continua • Advocacy • Risorse professionali • Servizi per i membri
NYSCHP New York State Council of Health-System Pharmacists	CHI RAPPRESENTA Rappresenta i farmacisti che lavorano negli ospedali e sistemi sanitari di New York.	QUANTI ISCRITTI 1.200+ membri	MISSIONE Migliorare l'assistenza sanitaria attraverso pratiche farmaceutiche innovative.	ATTIVITÀ PRINCIPALI • Educazione • Leadership • Collaborazione • Advocacy
New York Council of Physician Societies	CHI RAPPRESENTA Rappresenta le società mediche e i medici nello Stato di New York.	QUANTI ISCRITTI 30.000+ medici membri	MISSIONE Promuovere la qualità dell'assistenza sanitaria e sostenere i medici nella pratica professionale.	ATTIVITÀ PRINCIPALI • Advocacy • Politiche sanitarie • Educazione • Supporto legale e normativo

PERCHÉ LE ASSOCIAZIONI SONO IMPORTANTI



TUTELA PROFESSIONALE

Difendono gli interessi dei farmacisti e della professione.



FORMAZIONE CONTINUA

Offrono corsi, webinar e risorse per la crescita professionale.



NETWORKING

Creano opportunità di confronto e collaborazione.



AGGIORNAMENTO NORMATIVO

Mantengono aggiornati i professionisti su leggi e regolamenti.



VOCE UNITA

Rappresentano la professione presso istituzioni e media.



Essere parte di un'associazione significa investire nel proprio futuro e in quello dei pazienti.



Un professionista informato, connesso e supportato è un professionista che fa la differenza.



NUMERI DEL MERCATO

Il settore farmaceutico è in continua evoluzione e i dati confermano una crescita costante, trainata dall'innovazione, dall'espansione dei servizi e dall'aumento della domanda di salute.



NUMERO
FARMACIE

19.805

farmacie attive
in Italia (dato 2024)



NUMERO
FARMACISTI

78.742

farmacisti iscritti
all'Albo professionale
(dato 2024)



FATTURATO

27,2
miliardi di €

fatturato complessivo
delle farmacie italiane
(dato 2023)



NUMERO
PRESCRIZIONI

1,17
miliardi

ricette dispensate
dalle farmacie
(dato 2023)



VALORE
ECONOMICO

4,8
miliardi di €

valore del mercato dei farmaci
senza obbligo di prescrizione
(OTC) (dato 2023)



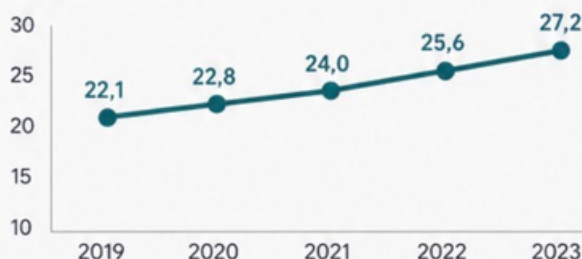
TREND DI CRESCITA
(2019-2023)

+12%

crescita media annua
del fatturato delle farmacie
italiane

TREND FATTURATO DELLE FARMACIE ITALIANE

Fatturato in miliardi di €

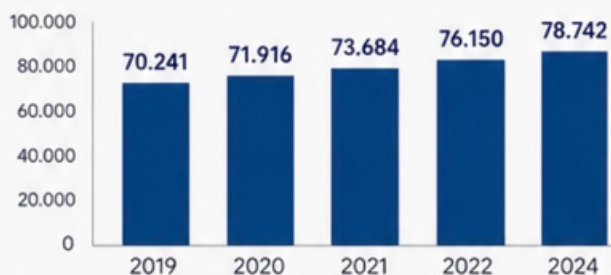


COMPOSIZIONE DEL FATTURATO (2023)



EVOLUZIONE DEL NUMERO DI FARMACISTI

Farmacisti iscritti all'Albo



COSA CI DICONO QUESTI NUMERI?



Il fatturato delle farmacie è in crescita costante, segno di un settore solido e in espansione.



Il numero di farmacisti continua ad aumentare, confermando l'attrattività e il ruolo centrale della professione.



Le prescrizioni rimangono un pilastro fondamentale, con oltre 1 miliardo di ricette gestite ogni anno.



Il mercato dei farmaci OTC e dei servizi aggiuntivi rappresenta un'opportunità di crescita sempre più rilevante.



UNO SGUARDO AL FUTURO

Innovazione, digitalizzazione e centralità del paziente saranno i driver principali per la crescita sostenibile delle farmacie nei prossimi anni.



“ Numeri che raccontano non solo un mercato, ma soprattutto il valore della professione farmaceutica e il suo impatto sulla salute delle persone.



LE PRINCIPALI DIFFERENZE USA - ITALIA

Tabella con oltre **50** confronti

Il sistema farmaceutico statunitense e quello italiano presentano differenze significative in termini di normativa, servizi, gestione e opportunità. Comprendere questi aspetti è fondamentale per crescere e innovare.



USA



ITALIA



Normative diverse



Servizi differenti



Modelli economici distinti



Tecnologie e innovazione



Ruolo del farmacista

CATEGORIA	USA	VS	ITALIA	DIFFERENZA CHIAVE
PROPRIETÀ	Catene, società e investitori possono possedere più farmacie.		Solo farmacisti iscritti all'Ordine possono essere titolari.	Negli USA la proprietà è libera e scalabile.
ASSICURAZIONI	Forte integrazione con assicurazioni private (PBM).		Sistema pubblico (SSN) con ticket e rimborsi nazionali.	Negli USA le assicurazioni influenzano prezzi e rimborsi.
CONVENZIONI	Accordi diretti tra farmacie, assicurazioni e aziende.		Convenzioni con SSN per farmaci rimborsabili e servizi.	In Italia regolamentate dallo Stato.
SERVIZI	Ampia offerta di servizi clinici e di benessere.		Servizi in espansione ma ancora eterogenei.	Negli USA i servizi sono più standardizzati e remunerati.
VACCINI	Somministrazione ampia e autonoma (anche influenza, COVID).		Consentita ma con limitazioni e protocolli regionali.	Negli USA maggiore autonomia e varietà di vaccini.
SCREENING	Screening diffusi (colesterolo, diabete, ipertensione, ecc.).		Disponibili ma non uniformi e meno rimborsati.	Negli USA parte integrante dell'attività quotidiana.
TELEMEDICINA	Integrata e rimborsata in molti stati.		In crescita, ma con limiti normativi e rimborsi.	Negli USA più sviluppata e adottata.
PRESCRIZIONI	Farmacisti possono prescrivere in molti stati (collaborative practice).		Prescrizione limitata a pochi casi (es. vaccini, farmaci OTC).	Negli USA ruolo clinico più avanzato.
GALENICA	Produzione limitata, prevalenza di farmaci industriali.		Preparazioni galeniche possibili in laboratorio autorizzato.	In Italia la galenica ha ancora un ruolo.
ROBOT	Diffusione elevata per dispensing e magazzino.		In aumento ma meno diffusa e standardizzata.	Negli USA maggiore automazione e investimento.
AI (INTELLIGENZA ARTIFICIALE)	Utilizzata per analisi dati, aderenza, stock e personalizzazione.		Adozione iniziale, ancora limitata.	Negli USA già realtà operativa in molte catene.
REMUNERAZIONE	Mix di rimborsi, servizi e vendite libere.		Margine su farmaci calmierato, focus su SSN.	Negli USA più diversificazione delle entrate.
GESTIONE COLLABORATORI	Manager e tecnici con ruoli definiti e percorsi di carriera.		Collaboratori con formazione regionale e contratti nazionali.	Negli USA più strutturazione e formazione continua.
MARKETING	Marketing aggressivo e promozioni consentite.		Pubblicità vietata, comunicazione istituzionale.	Negli USA ampia libertà promozionale.
LOYALTY	Programmi fedeltà evoluti e personalizzati.		Presente ma meno sviluppato e integrato.	Negli USA leva strategica consolidata.
E-COMMERCE	Vendita online di OTC e molti prodotti, con spedizione.		Vendita online consentita solo per OTC e con limiti.	Negli USA e-commerce maturo e competitivo.
DRIVE-THROUGH	Molto diffuso per ritiro farmaci e vaccini.		Poco diffuso, solo in alcune realtà.	Negli USA servizio ormai standard.
HOME DELIVERY	Servizio capillare e integrato con assicurazioni e app.		Presente ma non uniforme e con limiti normativi.	Negli USA molto sviluppato e apprezzato.



IN SINTESI

Il modello USA è caratterizzato da maggiore libertà imprenditoriale, integrazione con il sistema assicurativo e forte spinta all'innovazione e ai servizi. Il modello italiano offre maggiore tutela pubblica e attenzione alla qualità e alla sicurezza.

OLTRE 50 CONFRONTI IN TOTALE

Approfondisci tutti gli aspetti che differenziano le farmacie USA e italiane per comprendere opportunità, sfide e best practice.

50+
CONFRONTI



CONOSCERE LE DIFFERENZE È IL PRIMO PASSO PER INNOVARE E CRESCERE NEL FUTURO DELLA FARMACIA.

COSA POSSIAMO IMPARARE

Dieci idee applicabili subito in Italia.
Con esempi pratici.

Il mercato farmaceutico USA offre spunti preziosi che possono ispirare innovazione e migliorare i servizi anche nelle farmacie italiane. Ecco 10 idee concrete e subito applicabili.

1 TELEFARMACIA E CONSULENZA A DISTANZA  Offrire consulti con il farmacista via video per consigli, terapia e follow-up. Esempio pratico Prenotazione online di un colloquio con il farmacista tramite app o sito.	2 SERVIZI DI SCREENING E PREVENZIONE  Ampliare gli screening in farmacia oltre quelli già previsti (es. colesterolo, pressione, diabete). Esempio pratico Giornate dedicate alla prevenzione cardiovascolare con esami rapidi.	3 GESTIONE TERAPIE CRONICHE  Programmi di aderenza terapeutica con promemoria e monitoraggio costante. Esempio pratico App che ricorda l'assunzione dei farmaci e avvisa per il rinnovo ricette.	4 PROGRAMMI FEDELTA' AVANZATI  Fidelizzare con premi personalizzati e vantaggi esclusivi. Esempio pratico Punti fedeltà convertibili in sconti, servizi o prodotti wellness.	5 CONSEGNA A DOMICILIO E CLICK & COLLECT  Rendere la farmacia più comoda e accessibile con consegne rapide. Esempio pratico Ordina online o via app e ricevi a casa o ritira in farmacia.
6 APP DELLA FARMACIA  Un'app proprietaria per prenotazioni, ordini, consigli e promozioni. Esempio pratico App con storico acquisti, promemoria farmaci e chat con il farmacista.	7 AUTOMAZIONE E ROBOTICA  Investire in robot di dispensazione per ridurre errori e ottimizzare tempi. Esempio pratico Robot per la gestione del magazzino e preparazione delle ricette.	8 MARKETING LOCALE DIGITALE  Comunicare in modo mirato con il territorio usando i canali digitali. Esempio pratico Campagne social geolocalizzate e newsletter personalizzate.	9 COLLABORAZIONI CON ALTRI PROFESSIONISTI  Creare una rete con medici, nutrizionisti e fisioterapisti per servizi integrati. Esempio pratico Pacchetti salute condivisi e percorsi di benessere.	10 ANALISI DATI E PERSONAL CARE  Usare i dati per offrire servizi su misura e migliorare l'esperienza. Esempio pratico Consigli personalizzati basati sullo storico acquisti e profilo del cliente.



IL FUTURO È NELLE NOSTRE MANI

Innovare significa ascoltare i bisogni delle persone e usare al meglio le tecnologie. Piccoli passi oggi possono portare la farmacia italiana al livello successivo.



COSA PROBABILMENTE NON FUNZIONEREBBE

Non tutte le soluzioni adottate negli USA sono trasferibili in Italia. Ecco le principali differenze che potrebbero limitare il successo di alcuni modelli.

 DIFFERENZE NORMATIVE • Normative più rigide su farmaci, privacy, pubblicità e servizi. • Limitazioni su consegna domiciliare di farmaci con prescrizione. • Ruolo e autonomia del farmacista definiti dalla legge. IMPATTO Molti servizi USA non sono ancora consentiti o hanno iter complessi per essere introdotti.	 DIFFERENZE CULTURALI • Il paziente italiano è spesso più legato al rapporto personale e alla fiducia tradizionale. • Minor abitudine all'uso di app e servizi digitali, soprattutto nelle fasce più anziane. • La prevenzione in farmacia non è ancora pienamente integrata nella cultura nazionale. IMPATTO Adozione più lenta di nuovi servizi e minore propensione al cambiamento.	 DIFFERENZE ECONOMICHE • Margini più bassi rispetto agli USA. • Minore disponibilità alla spesa per servizi extra da parte dei clienti. • Investimenti in tecnologia e personale più difficili da sostenere. IMPATTO Rischio di non sostenibilità economica per alcuni servizi avanzati.	 LIMITI ITALIANI • Sistema sanitario pubblico che copre molte prestazioni. • Burocrazia e tempi di autorizzazione lunghi. • Carenza di personale e difficoltà nel reperire figure specializzate. IMPATTO Implementazione complessa e scalabilità limitata in molte realtà territoriali.
--	--	--	---



INNOVARE CON REALISMO

Conoscere i limiti è il primo passo per innovare in modo sostenibile e costruire soluzioni davvero efficaci per il mercato italiano.



CONCLUSIONI

IL FUTURO DELLA FARMACIA È OGGI

Il farmacista italiano è chiamato a evolversi per rispondere ai bisogni di una società che cambia. Formazione, innovazione e visione strategica sono le chiavi per affrontare le sfide e cogliere le opportunità che ci aspettano.



LEZIONI DA PORTARE IN ITALIA



1. INNOVAZIONE E TECNOLOGIA

Automazione, AI, telemedicina e servizi digitali migliorano l'efficienza e l'esperienza del paziente.

Lezione: investire in tecnologie integrate e soluzioni digitali scalabili.



2. SERVIZI AL PAZIENTE

Negli USA i servizi clinici e di prevenzione sono centrali e ben remunerati.

Lezione: ampliare l'offerta di servizi professionali e screening.



3. FORMAZIONE CONTINUA

La crescita professionale è continua e supportata da associazioni e programmi strutturati.

Lezione: rafforzare la formazione e le competenze manageriali e cliniche.



4. GESTIONE E BUSINESS

Modelli di business evoluti, gestione del team e uso dei dati guidano la sostenibilità economica.

Lezione: adottare una visione imprenditoriale e basata sui dati.



5. COLLABORAZIONE E RETI

La collaborazione tra professionisti e con il sistema sanitario crea valore e migliori risultati.

Lezione: costruire reti territoriali e partnership strategiche.



CINQUE SFIDE PER IL FARMACISTA ITALIANO

1



EVOLUZIONE NORMATIVA

Adeguarsi rapidamente a normative in evoluzione senza perdere efficacia operativa.

2



SOSTENIBILITÀ ECONOMICA

Garantire marginalità e redditività in un contesto di pressione sui prezzi e concorrenza crescente.

3



GESTIONE DELLE PERSONE

Attrarre, formare e trattenere talenti, creando team motivati e competenti.

4



DIGITALIZZAZIONE E DATI

Integrare strumenti digitali e valorizzare i dati nel rispetto della privacy e della sicurezza.

5



ASPETTATIVE DEL PAZIENTE

Rispondere a pazienti sempre più informati ed esigenti, offrendo esperienze di valore e personalizzate.



CINQUE OPPORTUNITÀ



SERVIZI CLINICI E PREVENZIONE

Ampliare i servizi sanitari in farmacia per diventare un punto di riferimento per la salute.



SALUTE DIGITALE E TELEMEDICINA

Sfruttare la tecnologia per migliorare il monitoraggio, la comunicazione e l'aderenza terapeutica.



FT E INTEGRAZIONE DELL'OFFERTA

Valorizzare la farmacia dei servizi e l'integrazione con nutrizione, benessere e stili di vita.



NUOVI MODELLI DI BUSINESS

Sviluppare servizi premium, abbonamenti, e-commerce e soluzioni su misura per la comunità.



RUOLO SOCIALE E LEADERSHIP

Essere protagonisti nella sanità di prossimità e nella promozione del benessere della comunità.



**IL CAMBIAMENTO È GIÀ IN ATTO.
IL FUTURO È NELLE NOSTRE MANI.**

Prepariamoci oggi per essere i protagonisti della farmacia di domani.



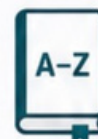
RISORSE E APPROFONDIMENTI

Tutti gli **strumenti** per continuare il tuo percorso
e restare sempre **aggiornato**.

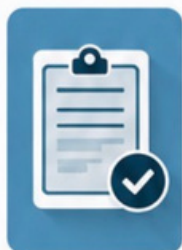


GLOSSARIO TECNICO INGLESE → ITALIANO

Una raccolta dei termini e delle espressioni più utilizzate nel settore farmaceutico negli Stati Uniti, con la traduzione italiana e una breve spiegazione del significato.



- ✓ Terminologia chiara
- ✓ Traduzioni accurate
- ✓ Spiegazioni semplici



ELENCO ACRONIMI

I principali acronimi utilizzati nella pratica professionale e nella gestione delle farmacie negli USA, con il loro significato.

ABC

PBM	Pharmacy Benefit Manager
CMS	Centers for Medicare & Medicaid Services
MTM	Medication Therapy Management
CPA	Certified Public Accountant
CE	Continuing Education
PharmD	Doctor of Pharmacy
ecc.	e molti altri...



BIBLIOGRAFIA

Selezione di libri, articoli, report e pubblicazioni raccomandate per approfondire i temi trattati durante il workshop.

- Testi di riferimento
- Articoli scientifici
- Report di settore
- Pubblicazioni istituzionali



SITI UFFICIALI

Link ai principali enti, istituzioni e organizzazioni ufficiali statunitensi per restare sempre aggiornati su normative, linee guida e risorse utili.

- Enti governativi
- Agenzie regolatorie
- Organizzazioni professionali
- Portali informativi



QR CODE ALLE PRINCIPALI ASSOCIAZIONI AMERICANE

Scansiona i QR code per accedere rapidamente ai siti ufficiali delle principali associazioni farmaceutiche e sanitarie degli Stati Uniti.



APhA
American
Pharmacists
Association



NCPA
National Community
Pharmacists
Association



ASHP
American Society
of Health-System
Pharmacists



NABP
National Association
of Boards of
Pharmacy



CONTATTI DEI RELATORI DEL WORKSHOP

Rimani in contatto con i relatori per domande, approfondimenti e collaborazioni future.



Nome Cognome

email@esempio.com



Nome Cognome

email@esempio.com



Nome Cognome

email@esempio.com



Queste risorse sono pensate per accompagnarti anche dopo il workshop:
continua a imparare, condividere e innovare.

