

VIAJE DE ↗ 6, 7 y 8 - MAYO PROSPECCIÓN MILÁN

UNA EXPERIENCIA INTERNACIONAL
PARA DESCUBRIR EL **MODELO**
FARMACÉUTICO ITALIANO



Con la colaboración del grupo

Aboca

mediformplus.com



INTRODUCCIÓN AL VIAJE

VIAJE DE  6, 7 y 8 - MAYO
PROSPECCIÓN
MILÁN

●) ¿POR QUÉ MILÁN?

Milán es una de las ciudades clave para entender la evolución del **modelo farmacéutico italiano**. En este viaje tendremos acceso a farmacias que forman parte de algunos de los principales grupos presentes en Europa, como **Benu, Dr. Max, Boots, Hippocrates o Stilo**, además de conocer farmacias independientes y cooperativas locales.

Analizaremos cómo se organizan, cómo se posicionan en el mercado y qué propuesta de valor ofrecen al paciente. Además, será una oportunidad para **comparar distintos modelos de farmacia y reflexionar sobre su posible evolución en España**.



¡CONOCE EL PLANNING!

DÍA 1

6 DE MAYO:

Comenzaremos la jornada con una **presentación introductoria sobre el mercado farmacéutico italiano**, donde analizaremos su evolución en los últimos años, las principales tendencias del sector y el papel que están desempeñando los distintos grupos y redes de farmacias en el país.

A continuación, visitaremos varias farmacias en Milán pertenecientes a **grupos internacionales presentes en el mercado europeo**, entre ellas una farmacia del **grupo Benu (Grupo Phoenix)**, donde podremos observar cómo se materializa su modelo en el punto de venta: desde la organización por categorías hasta el desarrollo de espacios dedicados a servicios sanitarios.

Tras la comida, continuaremos el recorrido con la visita **a otras farmacias representativas del mercado italiano**, como una farmacia del grupo **Dr. Max**, lo que nos permitirá comparar distintos modelos de gestión y posicionamiento dentro del sector.



DÍA 2

7 DE MAYO

La jornada comenzará con la visita a una farmacia del **grupo Stilo en el centro de Milán**, donde analizaremos cómo este grupo italiano combina la gestión empresarial con una fuerte orientación al servicio profesional.

Durante la visita podremos observar:

- La organización del punto de venta y la gestión de categorías
- El posicionamiento de la farmacia dentro de una red organizada
- La integración de servicios profesionales para el paciente

A continuación, visitaremos una farmacia del **grupo Hippocrates**, uno de los grupos en expansión dentro del mercado italiano.

Por la tarde, completaremos el recorrido con dos visitas más:

- Farmacia independiente – **Ponte Vittoria**
- Farmacia del modelo **Apoteca Natura – Farmacia Centro de Salud**



DÍA 3

8 DE MAYO

La última jornada estará dedicada a conocer el modelo **Apoteca Natura**, visitando una farmacia que aplica el concepto **Farmacia Centro de Salud**, centrado en la prevención, el seguimiento del paciente y el desarrollo de servicios profesionales.

Durante la visita analizaremos cómo se integran los distintos programas de salud, la organización del espacio dedicado a servicios y la forma en que la farmacia construye una relación continuada con el paciente.

Una jornada final que nos permitirá **entender cómo una farmacia puede diferenciarse** en un mercado cada vez más competitivo apostando por el valor sanitario y el consejo profesional.

Tras la comida, realizaremos un **cierre del viaje compartiendo conclusiones y aprendizajes** antes del regreso del grupo.





QUÉ APRENDEREMOS

Este viaje nos permitirá:

- Analizar cómo se están organizando y desarrollando los principales **grupos farmacéuticos en Italia**.
- Entender los distintos **modelos de farmacia presentes en el mercado italiano**, desde redes organizadas hasta farmacias independientes.
- Extraer ideas aplicables a la **farmacia española en términos de posicionamiento**, servicios profesionales y estrategia de diferenciación.

A lo largo de esta experiencia analizaremos modelos distintos, entenderemos cómo **se posicionan y evolucionan los grupos farmacéuticos en Europa** y descubriremos nuevas formas de **aportar valor al paciente**. Una vivencia que busca inspirar la **evolución, profesionalización y diferenciación** de la farmacia española en un entorno cada vez más competitivo.



EL EQUILIBRIO ENTRE RETAIL Y SERVICIO PROFESIONAL

El **desarrollo del retail farmacéutico** ha transformado la forma en que muchas farmacias organizan su espacio, su surtido y la experiencia del paciente en el punto de venta. Sin embargo, el verdadero reto hoy no es elegir entre retail o servicio profesional, sino encontrar el equilibrio entre ambos.

A lo largo del viaje analizaremos cómo **distintas farmacias en Italia combinan gestión comercial, experiencia de compra y desarrollo de servicios profesionales**, construyendo modelos capaces de reforzar tanto la competitividad como el valor sanitario de la farmacia.

Una oportunidad para **reflexionar sobre cómo evolucionar hacia modelos de farmacia más sostenibles**, donde el retail y el servicio profesional se refuerzan mutuamente.

ORGANIZACIÓN DEL VIAJE

VIAJE DE ↗ 6, 7 y 8 - MAYO
PROSPECCIÓN
MILÁN

🎧 ¿CÓMO VIVIREMOS ESTE VIAJE DESDE DENTRO?

El viaje está organizado por **MEDIFORMPLUS**, con la inestimable colaboración del grupo *Alboca* cuidando cada detalle para ofrecer una experiencia profesional, enriquecedora y bien coordinada. Desde las visitas a farmacias hasta los desplazamientos y encuentros con los distintos grupos, todo está planificado para que los asistentes puedan centrarse en aprender, analizar y compartir experiencias profesionales.

Nos acompañará **Luis de la Fuente, CEO de MEDIFORMPLUS** quien aportará su visión estratégica del sector y dinamizará las visitas y conversaciones, convirtiendo el viaje en una oportunidad única para reflexionar sobre la evolución del modelo farmacéutico en Europa.



¡CONOCE LOS HORARIOS!

ITINERARIO

6 DE MAYO

10:00 – 14:00 Presentación del mercado farmacéutico italiano
Introducción al sector, evolución reciente y papel de los grupos y redes de farmacia en Italia.

Visita a una farmacia del grupo Benu (Grupo Phoenix)

14:00 – 15:30 Comida

15:30 – 18:30 Visitas a farmacias en Milán

Farmacia Cassiodoro (Farmacia Italiana – CEF)

Modelo vinculado a cooperativa farmacéutica italiana.

Farmacia Dr. Max Insubria

Ejemplo de estrategia multicanal que combina farmacia física y canal online.

7 DE MAYO

09:00 Visita a la farmacia Cairoli – Grupo Stilo

Modelo de red italiana con enfoque en gestión profesional y posicionamiento sanitario.

10:30 Visita a farmacia del grupo Hippocrates – Lafarmacia

Conoceremos su estrategia de crecimiento y posicionamiento dentro del mercado italiano.

13:30 Comida

15:00 Visita a farmacia independiente – Ponte Vittoria

Un ejemplo representativo del modelo urbano tradicional de farmacia en Milán.

17:00 Debate informal y cierre de jornada

8 DE MAYO

08:30 Visita a farmacia del modelo Apoteca Natura

Conoceremos el concepto Farmacia Centro de Salud, centrado en prevención, seguimiento del paciente y desarrollo de servicios profesionales.

10:30 Presentación del modelo Apoteca Natura

Análisis de su posicionamiento sanitario y de su posible desarrollo en el mercado español.

12:30 Comida

14:00 Cierre del viaje y regreso del grupo



COSTE DEL VIAJE: 830€

(no clientes: + 20%)

El precio incluye:

- Organización del viaje (visitas + reuniones informativas).
- Comidas días 6 y 7.
- Cenas días 6 y 7.
- Bus durante el trayecto de visitas a las farmacias
- Acompañamiento por Luis de la Fuente CEO de MDF y responsable comercial de Aboca

El precio no incluye:

- Viaje de ida y vuelta desde España.
- Hotel en Mila
- Bebidas fuera de menú.
- Propinas.

Extras

- Hotel
- Cena día 5 y comida día 8

Precios sin IVA

VIAJE DE ↗ 6, 7 y 8 - MAYO
PROSPECCIÓN
MILÁN

H2C HOTEL MILANOFIORI

Dirección: Via Roggia Bartolomea, 5, Milano



PRECIO

Habitación individual: **160€**

Habitación doble: **180€**

Iva no incluido



MEDIFORMPLUS

grupo

CALLE MAHÓN 6 BAJO CD | 28290 LAS ROZAS DE MADRID | MADRID

T. 916 364 818 | mediform@mediformplus.com | mediformplus.com | [@mediformplus](https://www.instagram.com/mediformplus)