

**COMUNE DI SANT'ILARIO D'ENZA**  
**(PROVINCIA DI REGGIO EMILIA)**

**Piano Esecutivo di Gestione/PDO Anno 2013**  
**(Parte integrante del Piano della Performance)**

**\_\_\_6° Settore – \_FARMACIA\_\_\_\_\_**

RESPONSABILE: Dott.ssa Stefania Denaro

**PEG 2013**  
**(da compilarsi in collaborazione con l'assessore di riferimento)**

**SINDACO - Marcello Moretti**

INDIRIZZI STRATEGICI

**Descrizione Obiettivi titolati**

ATTIVITA' ORDINARIA

Dopo dieci mesi impegnativi la farmacia comunale è “tornata a casa” con soddisfazione di tutti ma il rinnovamento continua. Il personale infatti dovrà cercare ulteriori stimoli per ottimizzare l'attività quotidiana, in armonia con un ambiente di lavoro piacevole e moderno. Si sono rapidamente evidenziati i possibili miglioramenti: il numeratore “elimina-code” per agevolare l'afflusso ordinato dei clienti; scontrini numerati per rendere più veloce la ricerca di ricette in sospenso e/o prodotti richiesti; ; nuovi apparecchi a noleggio accogliendo le numerose richieste relative al RINOWASH (un lavaggio nasale prescritto dai pediatri) e il tiralatte elettrico MEDELA utilizzato nei reparti di Maternità degli ospedali della zona; utilizzo di borsine di carta personalizzate, soprattutto negli acquisti di cosmetici, per una conclusione più “elegante” della vendita stessa; altri utilizzi del box autoanalisi, es. per le mamme che necessitano di allattare o cambiare il bebè o per le giornate di promozione di cosmesi. Inoltre già a settembre 2012 il vecchio POS è stato sostituito da un modello senza fili che consente di spostare l'apparecchio (e non l'acquirente!) al bisogno. Naturalmente saranno implementate le referenze delle nuove linee che hanno incontrato il favore del pubblico (es. trucco Dolomia e prodotti MAM per lattanti). Nell'intento di migliorare la qualità del lavoro e l'efficienza, il personale ha deciso di comune accordo di affidare compiti specifici a ciascuna delle farmacisti, per avere un referente per ogni necessità, snellendo ogni eventuale problematica.

Tra i servizi alla clientela sono confermati quelli abituali (FarmaCUP, autoanalisi, prova pressione, ritiro fax della Cardiologia dell'ospedale, promozioni commerciali con sconti e offerte) e dall'estate si aggiungerà la possibilità di stampare i propri referti on – line perché partirà il progetto pilota dell'AUSL di Montecchio che intende così abbandonare il sistema cartaceo. Questa possibilità non sarà però esclusiva di un'unica farmacia, come accadeva in precedenza!

Per meglio evidenziare e pubblicizzare l'attività della farmacia si cercherà anche di aggiornare direttamente la propria pagina nel sito web del Comune, dopo un'adeguata formazione del personale.

- )

## **HOLTER PRESSORIO**

In collaborazione con la ditta MICROLIFE, sarà offerta al pubblico della farmacia la possibilità di accedere (su appuntamento) a questo importante servizio, evitando le lunghe attese del Servizio Sanitario Nazionale. Il cliente potrà scegliere di ricevere o no il referto stilato da un cardiologo e in ogni caso farà leggere il tracciato al proprio medico. Il costo è naturalmente diverso nei due casi, ma comunque comparabile al ticket ospedaliero.

## **TALCO NON TALCO MAM**

Tra i vari cosmetici specifici per i bimbi la nostra nuova ditta propone una novità che ci sembra interessante ed efficace, quindi da far conoscere alle mamme sempre preoccupate del benessere dei propri figli. Si tratta dunque di un'emulsione fluida a base di derivati vegetali (riso, calendula, olio d'oliva) che, applicata sulla pelle, interviene sull'omeostasi termica, regolando la perdita di acqua e dando quindi sollievo in caso di intensa sudorazione. Questa capacità permette anche, insieme al delicato profumo, di tenere lontano gli insetti come le zanzare (normalmente attratte dal sudore e dal calore della pelle), evitando l'uso degli insettorepellenti tradizionali. Il talco è naturalmente adatto a tutta la famiglia!

## **OPUSCOLI SULLA CORRETTA ALIMENTAZIONE**

Capita abbastanza spesso che i clienti chiedano consigli su quali alimenti utilizzare e/o evitare in caso di particolari necessità, come malattie croniche, allergie e intolleranze varie, diete specifiche. E' nata dunque l'idea di realizzare una vera e propria serie di opuscoli informativi con contenuti scientificamente corretti, ma semplici e immediati nell'esposizione, scegliendo fra gli argomenti più comuni. La cadenza potrà essere ravvicinata ( un opuscolo al mese) per mantenere viva l'attenzione della clientela su questa novità e si decide di iniziare dopo l'estate. Naturalmente gli opuscoli verranno anche pubblicati sul sito.

## PEG 2013

(da compilarsi a cura del responsabile di settore per ogni servizio)

### 6° SETTORE FARMACIA

INDICATORI DI ATTIVITÀ	ANNO 2011	ANNO 2012	<u>ANNO 2013</u>
N° SCONTRINI EMESSI	53059	50.451	
N° RICETTE SERVIZIO SANITARIO NAZIONALE	44473	44.012	
N° RICETTE ASSISTENZA INTEGRATIVA	343	321	
RICAVI AL LORDO DI IVA PER VENDITE AL SSN	723629,02€	654.636,37	
RICAVI AL LORDO DI IVA PER VENDITE AL PUBBLICO	757339,03€	723.194,19	
N° FATTURE EMESSE	55	48	
N° GG DI TURNO DIURNI NOTTURNI E FESTIVI	49	56	
N° ORDINI A MAGAZZINO	1126	1.088	
UTILE NETTO	122.875,02€	80.788,96€	
FARMACUP (N° PRENOTAZIONI)	7349	6.975	
AUTOANALISI	402	281	
PROVA PRESSIONE	1225	1.020	

BILANCIA	1046	698	
SCONTI ALLA CLIENTELA	19865,70€	20.228,07	
CONSEGNA REFERTI ANALISI DI LABORATORIO	7028	4.802	
RICEZIONE FAX DALLA CARDIOLOGIA	507	516	

**PEG 2013**

*(da compilarsi a cura del responsabile di settore per ogni servizio, gli obiettivi devono essere derivati dagli obiettivi generali del programma)*

**6° SETTORE FARMACIA****RESPONSABILE :Dott.ssa Stefania Denaro**

## OBIETTIVI

OBIETTIVO (mantenimento)	PESO ATTRIBUITO	INDICATORI DI RISULTATO	CRITICITA' PREVISTE	RISORSE ECONOMICHE COLLEGATE
ATTIVITA' ORDINARIA	50 PUNTI	Numero di pezzi della linea Dolomia venduti nel 2013: incremento almeno del 30% rispetto al 2012 Numero di pezzi della ditta MAM venduti nel 2013: incremento almeno del 90% rispetto al 2012.	L'attuale legislazione che regola l'attività della Pubblica Amministrazione rende sempre più difficile alle farmacie comunali la possibilità di rimanere competitive con quelle private non potendo cogliere tempestivamente le varie opportunità commerciali. La vendita dei cosmetici (beni voluttuari) può subire	

			un rallentamento causa l'attuale crisi economica.	
--	--	--	---	--

AZIONI PRINCIPALI DA SVOLGERE PER IL RAGGIUNGIMENTO DELL'OBIETTIVO		TEMPISTICA INTERMEDIA E FINALE			
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Contatti con la ditta Unifarco per la fornitura delle borsine personalizzate</li> <li>-Richiesta a FCR per l'acquisto dell'elimina- code secondo la convenzione in vigore</li> <li>-Richiesta a FCR per la fornitura dei blocchetti numerati</li> <li>-Acquisto dell'apparecchio Rinowash dal magazzino FCR</li> <li>-Contatti con la ditta Medela</li> <li>-Analisi degli incarichi e della loro possibile suddivisione tra il personale</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Entro gennaio 2013-</li> <li>-Entro gennaio 2013</li> <li>-Entro gennaio 2013</li> <li>-Aprile 2013</li> <li>-Entro settembre 2013</li> <li>-Entro gennaio 2013</li> </ul>			
OBIETTIVO (sviluppo)	PESO ATTRIBUITO	INDICATORI RISULTATO	DI	CRITICITA' PREVISTE	RISORSE ECONOMICHE COLLEGATE
HOLTER	20 Punti	- Almeno 2 holter		L'esame richiede necessariamente	

PRESSORIO		effettuati nel primo semestre 2013 - Preparazione di un breve opuscolo informativo per i clienti	tempo in tutte le sue fasi e di conseguenza la farmacia che lo esegue non è disponibile per il lavoro a banco o in magazzino.	
-----------	--	---	---	--

AZIONI PRINCIPALI DA SVOLGERE PER IL RAGGIUNGIMENTO DELL'OBIETTIVO	TEMPISTICA INTERMEDIA E FINALE	
-Contatti con la ditta per la fornitura dell'apparecchio -Breve corso di preparazione all'uso dell'holter -Pubblicità in farmacia e informazione ai medici di base	Entro Marzo 2013- Entro Aprile 2013- Entro Aprile 2013	

OBIETTIVO (sviluppo)	PESO ATTRIBUITO	INDICATORI DI RISULTATO	CRITICITA' PREVISTE	RISORSE ECONOMICHE COLLEGATE
TALCO NON TALCO MAM	15 Punti	Vendita di tutto l'espositore entro 2 mesi dall'arrivo in	La capacità insettorepellente del prodotto suscita	

		farmacia	scetticismo nelle clienti	
--	--	----------	---------------------------	--

AZIONI PRINCIPALI DA SVOLGERE PER IL RAGGIUNGIMENTO DELL'OBIETTIVO	TEMPISTICA INTERMEDIA E FINALE	
Accordi con la ditta per l'acquisto dell'espositore	Entro Aprile 2013-	
Allestimento dell'espositore e pubblicità	Entro Maggio 2013	
Verifica dei dati di vendita	Entro Luglio 2013	

OBIETTIVO (sviluppo)	PESO ATTRIBUITO	INDICATORI DI RISULTATO	CRITICITA' PREVISTE	RISORSE ECONOMICHE COLLEGATE
OPUSCOLI SULLA	15 Punti	Pubblicazione di 1 opuscolo	Riuscire a cogliere le reali	

CORRETTA ALIMENTAZIONE		al mese da settembre a dicembre 2013.	necessità della clientela	
---------------------------	--	--	---------------------------	--

AZIONI PRINCIPALI DA SVOLGERE PER IL RAGGIUNGIMENTO DELL'OBIETTIVO	TEMPISTICA INTERMEDIA E FINALE	
-Scelta degli argomenti  -Raccolta , organizzazione ed elaborazione del materiale informativo necessario alla stesura dei vari opuscoli e successiva distribuzione al pubblico, nonché pubblicazione sul sito.	Entro agosto 2013  -Settembre 2013 -Ottobre 2013 -Novembre 2013 -Dicembre 2013	

RISORSE UMANE	DOTAZIONE 2013
Farmacista direttore (D)	36 ore
Farmacista collaboratore (D)	36 ore
Farmacista collaboratore (D)	32 ore
Farmacista collaboratore.(D)	28 ore

**PEG 2013 – SCHEDA 3**

*(da compilarsi a cura del responsabile di settore - scheda unica per tutto il settore)*

6° SETTORE: FARMACIA

RESPONSABILE Dott.ssa Stefania Denaro

**INDICAZIONE DEGLI OBIETTIVI PER I QUALI È RICHIESTO UN COINVOLGIMENTO TRASVERSALE DI ALTRI CENTRI DI RESPONSABILITÀ**

Non è previsto coinvolgimento di altri centri di responsabilità

**PEG 2013 – SCHEDA 4**

*(da compilarsi a cura del responsabile di settore - scheda unica per tutto il settore)*

6° SETTORE: FARMACIA

RESPONSABILE Dott.ssa Stefania Denaro

**PROPOSTA DI PIANO FORMATIVO DEL PERSONALE DEL SETTORE**

Il Comune di Sant'Ilario d'Enza ha adottato il piano della formazione per l'anno 2013, approvato con deliberazione di G.C. n. 67 del 25/07/2013 che raccoglie tutti i fabbisogni formativi del personale dipendente ed il budget a disposizione per l'intero Ente.

TEMATICHE FORMATIVE	STRUMENTI	OBIETTIVI E PRIORITÀ	RISORSE FINANZIARIE
- Formazione in informatica e lingue straniere (inglese).	Formazione esterna		
- Completamento del corso on line di omotossicologia	Corso on line		
- Corsi di aggiornamento specifici su argomenti inerenti la professione organizzati dall'Ordine dei Farmacisti o da FCR			
- Corsi di formazione a distanza attraverso l'Ordine dei farmacisti			