

# Specialista farmaceutico/a APF

## informare, consigliare, valutare, spiegare, mostrare, fare rapporto

Se ci sono medicinali che devono essere commercializzati e utilizzati, gli operatori sanitari devono innanzitutto conoscerli bene. Non si tratta solo dei benefici, degli effetti, delle proprietà e dei rischi, ma anche di aspetti economici e legali dei farmaci.

Gli specialisti farmaceutici e le specialiste farmaceutiche sono formati per fornire consulenze specialistiche a medici, farmacisti e addetti all'acquisto in questo ambito. Poiché spesso offrono la loro consulenza in studi, ospedali, congressi o eventi professionali, sono costantemente in viaggio. Tuttavia, forniscono informazioni e supporto ai professionisti del settore medico anche in gruppi. Possono essere network di medici o di

ospedali, reti di acquisto o di fornitura. A seconda delle richieste dei loro gruppi target, i professionisti gestiscono diverse gamme di prodotti, che adattano costantemente ai cambiamenti del mercato. Per mantenere aggiornate le loro attività e i dati dei clienti, li elaborano in un sistema di reportistica elettronica. Ciò consente anche di analizzare le aree di attività e, in base a ciò, di sviluppare misure adeguate alla clientela.

Gli specialisti farmaceutici e le specialiste farmaceutiche sono il necessario punto di contatto tra le aziende farmaceutiche e i farmacisti e medici. In questo ruolo, contribuiscono a garantire una fornitura di farmaci in linea con le esigenze.



### Cosa e per cosa?

- ▶ Affinché un gruppo di medici specialisti sia ben informato su un farmaco all'avanguardia che può aiutare un gran numero di pazienti, lo specialista farmaceutico si reca in una clinica speciali fuori città.
- ▶ Affinché una rete di ospedali sia a conoscenza di un nuovo farmaco di frequentemente utilizzabile e sia informata sugli effetti collaterali e sui rischi, la specialista farmaceutica prepara una presentazione.
- ▶ Affinché possa informare gli operatori sanitari sul fatto che a medio termine un farmaco sarà sostituito da un'alternativa migliore, lo specialista farmaceutico utilizza diversi canali.
- ▶ Affinché possa utilizzare in modo significativo le ultime scoperte del mercato dell'industria farmaceutica, la specialista farmaceutica utilizza un programma informatico corrispondente e aggiorna anche i suoi portafogli di prodotti.

### Fatti

**Accesso** All'inizio dell'esame: Attestato federale di capacità, maturità, attestato federale professionale, diploma federale o titolo equivalente e almeno 2 anni di esperienza pratica nel settore sanitario.

**Formazione** La formazione dura circa 3 mesi e si acquisisce parallelamente all'esercizio della professione. Per il momento non esiste la possibilità di seguire corsi di preparazione agli esami in Ticino.

Nota: I costi del corso sono parzialmente coperti dalla Confederazione.

**Gli aspetti positivi** Tutti coloro che preferiscono essere in viaggio invece che in ufficio, coloro che amano il contatto con le persone e desiderano fornire loro consigli, troveranno soddisfazione in questo lavoro. I pro-

fessionisti hanno tante competenze di cui possono andare fieri.

**Gli aspetti negativi** I viaggi da un ospedale all'altro, i colloqui e le consulenze senza sosta e a volte gli orari di lavoro irregolari possono essere estenuanti sul lungo periodo.

**Buono a sapersi** Il settore sanitario è sempre soggetto a grandi cambiamenti. Gli specialisti farmaceutici e le specialiste farmaceutiche devono quindi essere flessibili, adattabili e pronti a tenere d'occhio il mercato e le diverse esigenze dei clienti. Pertanto, devono approfondire costantemente le loro conoscenze professionali. Il perfezionamento è particolarmente importante in questa professione.

### Profilo dei requisiti

	favorevole	importante	molto importante
atteggiamento fiducioso			
capacità di negoziazione, diplomazia			
conoscenze di biologia, conoscenze di chimica			
discrezione			
disponibilità a fare uno sforzo			
disponibilità a lavorare in orari irregolari			
interesse alla consulenza, interesse per il commercio e la vendita			
orientamento al cliente, facilità nei contatti			
qualità di leadership, capacità di comunicare			
talento organizzativo, abilità commerciale, capacità numeriche			

### Percorsi di carriera

Dietista SUP, promotore/trice della salute SUP (Bachelor)

Droghiere/a SSS (diploma federale)

Capo/a delle vendite EPS, manager nel commercio al dettaglio EPS (diploma federale)

Specialista farmaceutico/a APF

Formazione professionale con AFC o maturità (vedi ammissione)