

Profilo professionale
NICOLA POSA

Consulente e formatore
Nato a Torino il 10/11/1969

Senior Partner di **Shackleton Consulting**, società di ricerche, consulenza e formazione specializzata nell'area marketing e vendite, operante a livello nazionale e internazionale nel mondo retail.

È specialista del **canale farmacia**, esperto di progetti di category management e di people satisfaction, progetta e sviluppa interventi integrati di consulenza e formazione, si occupa della crescita organizzativa del sistema farmacia, dalla pianificazione strategica all'applicazione operativa.

Nel 2008 crea **Shackleton Pharma**, divisione di Shackleton Consulting dedicata al canale farmacia. È ideatore del progetto **Xilema**, un percorso integrato di formazione e consulenza per lo sviluppo di un'organizzazione strutturata in farmacia.

- ❖ Sviluppa percorsi formativi e di consulenza per **Ordini, Associazioni di categoria, Farmacie e Aziende** leader nel settore dell'OTC, della fitoterapia, della dermocosmesi, dell'elettromedicalizzazione volti a favorire, insieme, lo sviluppo di una comunicazione efficace e il diffondersi della cultura gestionale in farmacia.
- ❖ Realizza **progetti di ricerca** (focus group, audit, customer satisfaction, mystery shopper) sulle principali aree di attività della farmacia.
- ❖ Ha svolto attività di formazione che hanno coinvolto ad oggi **oltre 3000 farmacie e oltre 4000 farmacisti** sul territorio nazionale.
- ❖ È esperto in progetti di cambiamento, nell'ambito delle people strategy.
- ❖ Collabora con **riviste del settore farmacia**, in particolare Farmamese e Bellezza in Farmacia, su cui cura rubriche dedicate alla formazione e alla gestione manageriale della farmacia.
- ❖ È docente e responsabile di percorsi di formazione per i farmacisti, all'interno del **programma ECM**.

Aree tematiche di competenza:

Marketing, Comunicazione, Gestione dei collaboratori, Motivazione e Incentivazione, Category Management, Assortimento e Visual Merchandising

- ❖ In **ambito salute**, sviluppa percorsi di formazione manageriale per medici, per un'efficace gestione del personale, della comunicazione e del flusso del paziente in studio e in ambulatorio.

Progetta e realizza interventi di formazione **per aziende di produzione e distribuzione** di Beni di Consumo (GDO e Retail), Automotive, Food & Beverage, Farmaceutico, Abbigliamento, Banche e Assicurazioni.

Sviluppa progetti di **Trade Marketing**, collabora alla definizione di format di franchising leggero e allo sviluppo delle performance espositive e di comunicazione al pubblico del punto vendita.

Aree tematiche di competenza:

Marketing, Vendite, Ricerche di mercato, Customer satisfaction, Organizzazione del lavoro, Gestione di collaboratori – Tutoring e Coaching, Motivazione e incentivazione delle squadre, Visual merchandising, Leadership e motivazione.

Collabora periodicamente con **riviste specializzate nel settore della distribuzione** quali:
Il Sole 24 Ore, Mark-up, Largo Consumo, Fuori Casa