



2019/2020

PROGRAMA

PHARMACY MANAGERS

**ESPECIALISTA EN
GESTIÓN INTEGRAL
DE OFICINAS DE
FARMACIA**



pharmacy Managers



A top-down view of a desk with a silver laptop, a brown leather notebook, and a white document with text and a bar chart. A teal triangle is in the top right corner.

CARTA DE PRESENTACIÓN

Queridos compañeros,

Es un placer dirigirme a vosotros para presentaros el Curso de Especialista en gestión Integral de Oficinas de Farmacia.

Desde FARVAL en colaboración con CINFA, Pharmacy Managers y ART Pharmaceuticals Business Strategies, hemos desarrollado esta acción formativa con la misión de facilitar la preparación adecuada, y de este modo, alcanzar nuevos retos que se presentan en el futuro de nuestro entorno. Estamos inmersos en un sector muy regulado y nuestro mayor reto es ser capaces de obtener rentabilidades mayores para nuestros negocios, explorando nuevas vías.

Somos conscientes de la importante dimensión sanitaria que desarrollamos pero debemos también atender al desarrollo de la gestión empresarial de nuestra Oficina de Farmacia, ámbito este en el que nuestra formación esta disminuida en comparación.

Desde FARVAL buscamos hacer accesibles a todas las Oficinas de Farmacia las mejores prácticas del sector a través de una Atención Excelente y el compromiso con la gestión y el liderazgo. Este curso facilitará promover un cambio en la manera de entender y practicar la profesión, ayudando así a los profesionales a lograr un mayor éxito profesional y beneficiar a los pacientes con una mejor atención sanitaria

Este curso Curso de Especialista en gestión Integral de Oficinas de Farmacia está ideado con un espíritu eminentemente práctico: Todo lo que aprendamos lo aplicaremos en nuestro día a día.

Como presidente de FARVAL es un privilegio ofrecerte este curso Curso de Especialista en gestión Integral de Oficinas de Farmacia y con él las herramientas eficaces y eficientes para que mejoréis y optimicéis vuestra gestión diaria.

Recibid un sincero y cordial saludo

Vicente Paya

**Presidente de la Asociación Empresarial
de Farmacéuticos de Valencia (FARVAL)**



¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

El programa Pharmacy Manager está dirigido a Farmacéuticos que quieran adquirir el amplio abanico de habilidades necesarias para la gestión integral de una oficina de farmacia.

La figura del Pharmacy Manager o Gerente de Farmacia proviene del modelo anglosajón de farmacia donde las cadenas confían en estos profesionales como responsables de sus establecimientos.

Los Pharmacy Managers son farmacéuticos que han adquirido una base sólida de conocimientos sobre gestión del negocio, estrategia y marketing. A su vez, no solo son expertos en atención farmacéutica, sino que han desarrollado las habilidades necesarias para gestionar equipos y solucionar conflictos.



EL MÉTODO

El programa se imparte por profesionales experimentados de empresas referentes en el sector de la farmacia. El estudio de casos reales, la discusión en equipos y la exposición de los profesores serán el eje que permitirá que el alumno aproveche al máximo la formación, eminentemente práctica.

OBJETIVO

El objetivo del curso es que nuestros alumnos adquieran las habilidades necesarias para convertirse en mejores gestores, siendo capaces de mejorar los resultados de su Oficina de Farmacia desde la gestión integral del negocio, el equipo y su relación con los pacientes.



PROGRAMA FORMATIVO

OCTUBRE 2019 / ENERO 2020

1 MARKETING: DISEÑAR UN PLAN DE MARKETING ESTRATÉGICO

- 1.1- ANÁLISIS DE SITUACIÓN: ESCENARIO Y COMPETENCIA
- 1.2- LA EMPRESA: DAFO, ANÁLISIS DE MERCADO Y PÚBLICO OBJETIVO

2 ATENCIÓN EXCELENTE: REDESCUBRIR LA PROFESIÓN

- 2.1- CÓMO NOS VALORAN Y VALORAMOS COMO PROFESIONALES
- 2.2- POR QUÉ Y PARA QUÉ ES IMPORTANTE OFRECER UNA ATENCIÓN EXCELENTE
- 2.3- QUÉ SITUACIONES Y PROCESOS AFECTAN PARA PODER LLEVARLA A CABO

3 ATENCIÓN ACTIVA: CÓMO OFRECER UNA ATENCIÓN FARMACÉUTICA EXCELENTE.

- 3.1- LA IMPORTANCIA DE SEGUIR UN MISMO MÉTODO DE TRABAJO
- 3.2- CÓMO GESTIONAR DIFERENTES SITUACIONES/PACIENTES EN MOSTRADOR
- 3.3- CASOS PRÁCTICOS.



PROGRAMA FORMATIVO

OCTUBRE 2019 / ENERO 2020

4 GESTIÓN DE NEGOCIO: NUEVOS SISTEMAS DE APROVISIONAMIENTO EN FARMACIA.

4.1- APROVISIONAMIENTOS

4.2- ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE NEGOCIAR CONOCIENDO PERFECTAMENTE EL MIX DE PRODUCTO?

4.3- GRUPOS DE COMPRA

4.4- ANÁLISIS DE PROVEEDORES

5 GESTIÓN DE NEGOCIO: CONTROL DE STOCKS Y ROTACIÓN DEL SURTIDO

5.1- MIX DE PRODUCTO

5.2- GESTIÓN TRADICIONAL VS GRAN CONSUMO

5.3- PUNTO DE VENTAO

6 GESTIÓN DE EQUIPOS: LA IMPORTANCIA DE CONOCERSE

6.1- CÓMO SOY COMO TITULAR

6.2- QUÉ NECESITO CAMBIAR PARA MEJORAR RESULTADOS

6.3- LA IMPORTANCIA DE SER UN EJEMPLO A SEGUIR



PROGRAMA FORMATIVO

OCTUBRE 2019 / ENERO 2020

7 GESTIÓN DE EQUIPOS: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

7.1- SABER LAS INSATISFACCIONES DE MI EQUIPO

7.2- CÓMO GESTIONARLAS PARA EVITAR QUE SUCEDAN

7.3- CASOS PRÁCTICOS: CÓMO HACER UNA REUNIÓN DE EQUIPO E INDIVIDUAL

8 GESTIÓN DE EQUIPOS: MOTIVACIÓN Y LIDERAZGO

8.1.- CÓMO GENERAR SITUACIONES DE AUTOMOTIVACIÓN

8.2- CÓMO OFRECER UN RECONOCIMIENTO ADECUADO Y CORREGIR UNA TAREA MAL REALIZADA.

8.3- CASOS PRÁCTICOS: RECONOCIMIENTO Y CORRECCIÓN DE TAREAS

9 GESTIÓN DE NEGOCIO: EL PRESUPUESTO COMO PUNTO DE PARTIDA.

9.1- INTERPRETACIÓN DE FACTURAS

9.2- GRUPOS DE COMPRAS

9.3- ¿A CUÁNTOS PROVEEDORES LE COMPRO Y PORQUÉ?

9.4- PUNTO DE EQUILIBRIO



PROGRAMA FORMATIVO

OCTUBRE 2019 / ENERO 2020

10 GESTIÓN DE NEGOCIO: LEAN PHARMACY - NUEVAS FORMAS DE TRABAJO EN FARMACIA

- 10.1- GENERACIÓN Z Y MILLENNIALS
- 10.2- CULTURA DE LA ORGANIZACIÓN
- 10.3- MOTIVACIÓN, LIDERAZGO Y COMUNICACIÓN
- 10.4- PLANES DE FORMACIÓN Y DESARROLLO

11 MARKETING: DISEÑAR UN PLAN DE MARKETING OPERATIVO

- 11.1- DESARROLLO Y CREACIÓN DE LAS CAMPAÑAS ESTACIONALES DE COMUNICACIÓN
- 11.2- DESARROLLO Y EJECUCIÓN DE ACCIONES Y TÁCTICAS DE MARKETING
- 11.3- COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD

12 MARKETING: IDEAS PARA APLICAR EN TU OFICINA DE FARMACIA

- 12.1-MARKETING DIGITAL: EVOLUCIÓN EN EL SECTOR E IMPORTANCIA DE LAS RRSS.
- 12.2-MARKETING DE GUERRILLA: LLAMAR LA ATENCIÓN Y DIFERENCIARSE DEL RESTO A TRAVÉS DE LA PUBLICIDAD.
- 12.3- MARKETING SENSORIAL: EXPLOTAR EL PUNTO DE VENTA A TRAVÉS DE LOS SENTIDOS.



CLAUSTRO DOCENTE



Directora de
Formación en
Pharmacy Managers

Lda. En Farmacia



Gerente en ART
Pharmaceuticals
Business Strategies

Ldo. En Farmacia



Directora de
Marketing y Com. en
ART
Pharmaceuticals

**Lda. En Publicidad y
RRPP**



DURACIÓN DEL CURSO

MODALIDAD

PRESENCIAL



DURACIÓN:



VIERNES DE 09:30H A 14:00H

DESCANSOS DE 30MIN.

COFFEE BREAK INCLUIDO.



INFORMACIÓN Y MATRÍCULA



96 393 55 10



farval@farval.org



Calle Pizarro 1, 5º, pta 18,
46001, Valencia



2019/2020
PROGRAMA PHARMACY
MANAGERS

**ESPECIALISTA EN
GESTIÓN INTEGRAL
DE OFICINAS DE
FARMACIA**



pharmacy Managers

