

Curs Superior de
Gestió Empresarial
de l'Oficina
de Farmàcia

ESADE
Business School



12

ESADE
Business School

EXECUTIVE
EDUCATION

'Millorant l'eficàcia,
maximitzant el benefici'

Deu passes cap a
una nova OF



Curs Superior de Gestió Empresarial de l'Oficina de Farmàcia

El Curs Superior de Gestió Empresarial de l'Oficina de Farmàcia organitzat per l'Associació de Farmàcies de Barcelona en col·laboració amb la prestigiosa escola de negocis ESADE té una llarga trajectòria. Aquest any celebra la seva dotzena edició, amb continguts completament renovats i adaptats a la situació actual.

Objectiu del programa

La situació actual de l'oficina de farmàcia ens porta a un nou escenari en el qual no solament és necessari treballar bé (eficiència), sinó centrar-nos en les activitats clau que aporten valor i reduir els costos en aquelles que aporten menys valor afegit (eficàcia).

El curs que posem a la seva disposició li proporcionarà les eines per afrontar el canvi. Li permetrà optimitzar els recursos ja disponibles i trobar la manera de diferenciar-se sense que això suposi un augment de les inversions, tot emprant alternatives creatives i adaptades a cada tipus de farmàcia.

Estructura del curs i metodologia

El curs consta de 10 mòduls dividits, normalment, en 2 sessions cadascun. Aquestes seran presencials a les instal·lacions d'Esade Executive Education, situades a l'Av. Esplugues 92-96 de Barcelona.

Per facilitar l'assistència dels titulars d'altres províncies o autonomies, les sessions es duran a terme una vegada al mes aproximadament, sempre els divendres a la tarda i dissabtes al matí. En acabar la dels divendres, se celebrarà un sopar de treball.

Els mòduls seran eminentment pràctics, tot utilitzant la metodologia del cas. En finalitzar cada sessió, es recolliran en un document les idees principals exposades i els indicadors clau a contemplar en el quadre de comandament.

Després de cada sessió, es demanarà als alumnes un exercici o reflexió que serà analitzat pel professorat a manera de feedback acadèmic.

El curs comptarà amb una web que funcionarà com a punt de contacte entre el professorat i els alumnes, a través de la qual aquests podran accedir a tots els materials lliurats, els comentaris dels exercicis i els avisos.



MÒDUL 1 (dues sessions)

Anàlisi de situació i planificació a l'Oficina de Farmacia

Contingut del mòdul:

- Opcions estratègiques i anàlisis DAFO (Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats).
- La diferenciació de la farmàcia com a estratègia de futur.
- Les decisions estratègiques de màrqueting.
- La planificació d'activitats i desenvolupament del mix com a sistema d'integració i de posada en marxa temporal.
- Quadre de comandament.

Professorat:

Rosalía Larrey i Gemma Martín

Data:

09 i 10 de novembre 2012

MÒDUL 2 (dues sessions)

Nous negocis i les noves tecnologies com a vies de relació amb el client

Contingut del mòdul:

- Anàlisi i posada en marxa de noves vies de negoci.
- La gestió de la relació mitjançant les noves tecnologies: Web, fòrums, Twitter, Facebook, Apps, SMS, MMS, e-mailing, Youtube, Google.

Professorat:

Gemma Martín i Marc Cortés

Data:

14 i 15 de desembre 2012

MÒDUL 3 (dues sessions)

Gestió de preus i promocions

Contingut del mòdul:

- Les activitats d'animació i promoció: enfocament, posada en marxa i avaluació.
- Conferència (Ferrer): 'La gestió de promocions i activitats conjuntes'.
- Taller outdoor: visita al centre comercial Gran Via 2. Treball en equip.

Professorat:

Gemma Martín i Rosalía Larrey

Manel Vera (Ferrer)

Data:

11 i 12 de gener 2013

MÒDUL 4 (dues sessions)

Reorientació de les operacions cap a la rendibilitat

Contingut del mòdul:

- Anàlisi operativa dels processos.
- Planificació de la cadena de subministrament de l'OF.
- Execució operativa dels processos i operacions.
- Control de les operacions.

Professorat:

Guillermo Amén

Data:

08 i 09 de febrer 2013



MÒDUL 5 (dues sessions)

Reenginyeria de processos i negociació

Contingut del mòdul:

- Reingenieria per millorar l'eficàcia i el valor al client.
- Sistemes de mesura.
- La negociació com a tècnica per gestionar situacions de divergència d'interessos. Negociació integrativa vs. negociació distributiva.
- Tipus, estils i enfocaments possibles d'una negociació.
- Desenvolupament de la negociació. Preparació. Etapes del procés. Tancament i consolidació dels acords.
- Nous desenvolupaments per millorar les nostres negociacions: Claus de la persuasió i la influència.
- Conèixer-se a si mateix com a negociador: punts forts i àrees de millora.
- Conferència (Ferrer): 'La millora de les operacions i vies de col·laboració per incrementar l'eficiència'.

Professorat:

Alexander Ylla i Joan Plans

Manel Vera (Ferrer)

Data:

01 i 02 de març 2013



MÒDUL 6 (dues sessions)

Motivació del personal

Contingut del mòdul:

- Dirigir persones 'avui': un enfocament global.
- La importància de disposar de persones motivades.
- Posar en marxa la 'automotivació'.
- Tècniques concretes per ajudar a les persones a motivar-se. Claus per a la millora.
- Creant un cercle virtuós. *El primer que farà demà serà...*

Professorat:

Joan Plans

Data:

05 i 06 d'abril 2013

MÒDUL 7 (dues sessions)

Organització d'equips

Contingut del mòdul:

- La direcció d'equips.
- Definició de rols i funcions.
- Perfils d'empleats i la seva gestió dins del grup.

Professorat:

Jesús Arcas

Data:

10 i 11 de maig 2013

MÒDUL 8 (dues sessions)

Gestió financera

Contingut del mòdul:

- Elaboració de comptes d'explotació, comptes de tresoreria i balanç.
- Ràtios de gestió econòmico-financeres.
- Càlcul de punts morts de noves inversions.
- Anàlisi estàtica i dinàmica de balanços.

Professorat:

Joan Massons

Data:

31 de maig i 01 de juny 2013

MÒDUL 9 (una sessió)

Innovació

Contingut del mòdul:

- Noves tendències en el consum i comportament dels nostres clients.
- Taller d'innovació mitjançant les tècniques CANVAS.

Professorat:

Teresa Masip i Rosalía Larrey

Data:

07 de juny 2013

MÒDUL 10 (una sessió)

Gestió del canvi

Contingut del mòdul:

- Passos per a la gestió del canvi.
- Frens a la cultura del canvi.

Professorat:

Rosalía Larrey

Data:

08 de juny 2013

Clausura del curs

- Feedback als exercicis realitzats durant el curs.
- Lliurament de diplomes.



Professorat

Rosalía Larrey: Professora associada sènior i membre del Claustre de professorat d'ESADE. Llicenciada en Biologia per la Universitat de Navarra i Màster en Direcció d'Empreses (MBA) per ESADE. Sòcia i consultora de Retail SGC, consultoria fundada el 1992 i especialitzada en marketing del punt de venda i comercialització. Professora de Retail Marketing i Comercialització.

Gemma Martín: Professora associada sènior del Departament de Marketing d'ESADE i membre del Claustre de professorat d'ESADE. Llicenciada en Dret per la Universitat de Barcelona. Màster en Direcció d'Empreses (MBA) per ESADE. Professora de Retail Marketing i Comercialització en diversos programes d'Executive Education d'ESADE.

Teresa Masip: Llicenciada i Màster en Direcció i Administració d'Empreses per ESADE. Actualment és directora de formació a TNS (empresa líder en investigació i tendències del mercat). Té 20 anys d'experiència en gran consum. Ha treballat a Henkel, Tambrands i Sara Lee, on ha ocupat diversos llocs a marketing, vendes i trade marketing. Ha format part del World Panel España com a directora d'investigació de mercats a l'àrea de comerç.

Alexander Ylla: Col.laborador acadèmic del Departament d'Operacions i Innovació d'ESADE. Llicenciat i MBA en Administració i Direcció d'Empreses per ESADE. Ha estat director de qualitat total/excel·lència de les filials a Espanya de la multinacional alemanya Phoenix (ara Continental). Ha estat soci-director a nivell nacional de la divisió de consultoria de negoci del Grup Audihispana Grant Thornton (abans Grupo RSM Audihispana). Actualment, és soci-director de la firma de consultoria Avantium Business Consulting.

Guillermo Amén: Col.laborador acadèmic del Departament d'Operacions i Innovació d'ESADE. Managing director a Agora Europe, empresa de serveis dedicada a la consultoria de gestió en planificació, execució i suport de les operacions en la cadena de subministrament. Ha estat responsable de desenvolupament corporatiu del Grupo DAMM. Programa de Desenvolupament Directiu per l'IESE.

Joan Plans: Llicenciat en Psicologia (Universitat de Barcelona). Cursos de perfeccionament en el camp de la seva activitat. Programa de Desenvolupament Directiu per l'IESE. Fundador i soci-director de la consultoria de formació i selecció Directa. Membre del Consell d'Administració d'una empresa hispano-finlandesa especialitzada en temes de negociació i direcció de persones.

Jesús Arcas: Col.laborador acadèmic del Departament de Direcció de Recursos Humans d'ESADE. Llicenciat en Psicologia per la Universitat de Barcelona, especialitat en treball i organitzacions. Llicenciat en Història per la Universitat Nacional a Distància. Professor del Màster en Recursos Humans i Habilitats Directives de la Universitat de Girona.

Joan Massons: Professor del Departament de Control i Direcció Financera d'ESADE. Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials i Màster en Direcció d'Empreses per ESADE. Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials per la Universitat de Córdoba.

Marc Cortés: Professor associat del Departament de Direcció de Marketing d'ESADE. MBA en Administració i Direcció d'Empreses per ESADE. Llicenciat en Dret per la Universitat Autònoma de Barcelona. Soci de RocaSalvatella i fundador de Cava&Twitts. Ha treballat a e-laCaixa, empresa del grup CaixaBank encarregada de la gestió de l'entitat en el món on-line.

Informació

Les sessions seran presencials a les instal·lacions d'Esade Executive Education, situades a l'Av. Esplugues 92-96, de Barcelona, i es duran a terme una vegada al mes aproximadament, sempre els divendres a la tarda de 16 a 20h i dissabte al matí de 9 a 13h. En acabar la dels divendres, se celebrarà un sopar de treball. Excepcionalment, les sessions de l'11 de gener i de l'1 de març acabaran a les 21h.

Preu:

Preu socis FEFAC: 3.575.- €
(Afb, Agfe, Afet i Afell)

Coffee-break i sopars inclosos

Està previst el transport per a les sessions pràctiques que es desenvolupin fora de les instal·lacions d'ESADE.

Preu NO socis: 3.975.- €

Coordinació:

Associació de Farmàcies de Barcelona (AFB)
Srta. Aurora Carricondo

Casanova, 84 - 86 entl. 1a
08011 Barcelona
Tel. 93 323 24 22
Fax 93 454 61 77
afb@afb.cat
www.afb.cat

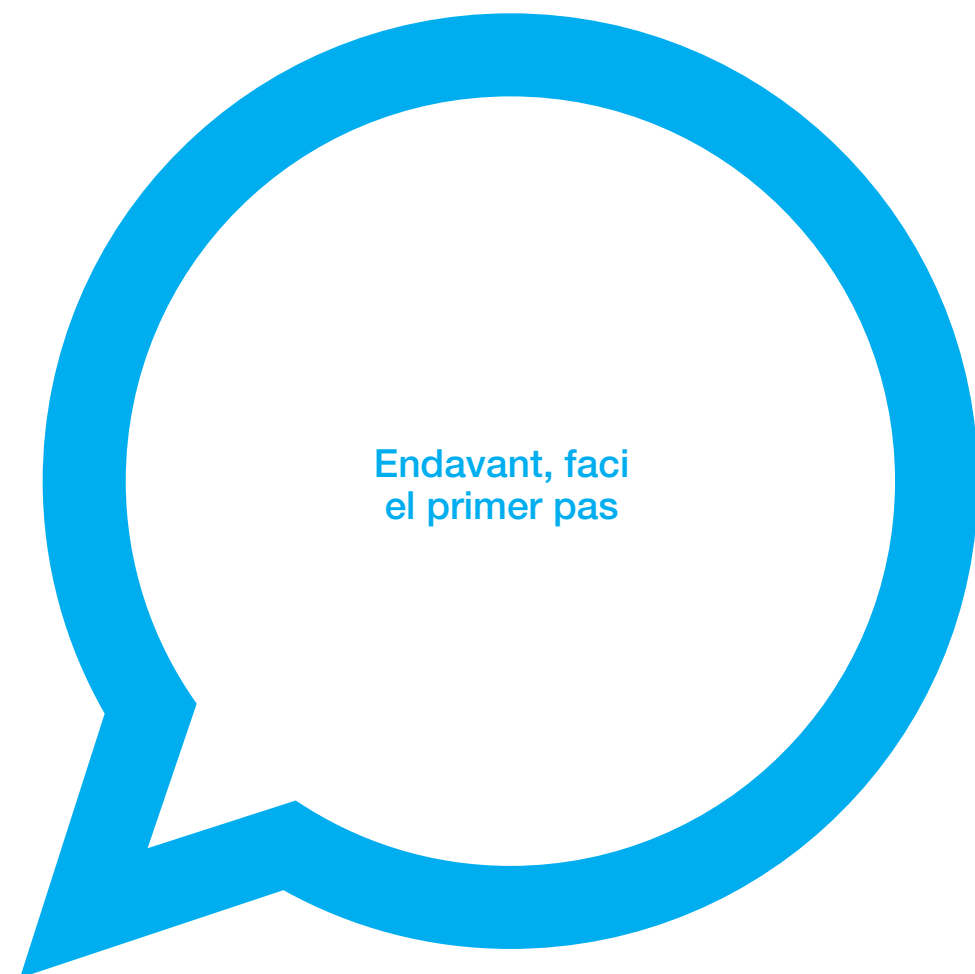


Calendari

Mòdul	Calendari
1. Anàlisi de situació	09-10 /nov 2012
2. Nous negocis i les noves tecnologies com a vies de relació amb el client	14-15 /des 2012
3. Gestió de preus i promocions	11-12 /gen 2013
4. Reorientació de les operacions cap a la rendibilitat	08-09 /feb 2013
5. Reenginyeria de processos i negociació	01-02 /mar 2013

Mòdul	Calendari
6. Motivació del personal	05-06 /abr 2013
7. Organització d'equips	10-11 /maig 2013
8. Gestió financera	31 /maig 01 /jun 2013
9. Innovació	07 /jun 2013
10. Gestió del canvi. Clausura	08 /jun 2013

* El programa definitiu podria presentar variacions produïdes per ajustos de temari d'última hora per part del professorat.



Endavant, faci
el primer pas



Curs Superior de
Gestió Empresarial
de l'Oficina
de Farmàcia



ESADE
Business School