

Curso de Desarrollo Profesional: Gestión de la oficina de farmacia

II EDICIÓN

Día: Del 2 de marzo al 31 de mayo de 2015

Número de horas: 120 horas. **Duración:** 3 meses. **Modalidad:** on-line

Coste de la matrícula: 990€

Este curso puede ser bonificado al 100% por la Fundación Tripartita

OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA:

La oficina de Farmacia necesita cambiar su modelo de negocio. Además de los problemas derivados de la relación con la administración, el actual marco de crisis económica no ayuda al incremento de dispensación de productos de Venta libre.

El curso Experto en Gestión de la Oficina de Farmacia tiene como principal objetivo aportar a los farmacéuticos comunitarios conocimientos empresariales suficientes para abordar la gestión de la farmacia en un entorno adverso, con iniciativas nuevas y creativas que le permitan superar la crisis y planificar el futuro de su negocio con criterios estratégicos.

Este curso le ayudará a realizar un replanteamiento de su negocio desde el punto de vista empresarial, optimizando sus inversiones y minimizando sus costes.

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

El curso está dirigido a Licenciados en Farmacia en cualquiera de los siguientes cargos:

- Gerentes de agrupaciones de farmacia
- Titulares de Oficina de Farmacia
- Adjuntos en Oficina de Farmacia

OBJETIVOS:

- Ampliar conocimientos en el ámbito de gestión empresarial de una oficina de farmacia

- Diseñar un plan de marketing on-line y off-line
- Aprender a sacar partido a las redes sociales
- Aprender a comprar y almacenar de forma eficaz
- Tener criterio para asignar tareas, motivar equipos y diseñar planes de incentivos para conseguir que sus empleados vendan más
- Analizar la información contable y fiscal de su farmacia

METODOLOGÍA:

En este curso el alumno podrá sumergirse con total flexibilidad en un proceso de enseñanza-aprendizaje, participando de manera activa en la construcción de sus conocimientos, teniendo acceso a novedades y recursos relacionados con la gestión en la oficina de farmacia. En comunicación constante gracias a las herramientas que incorpora esta plataforma (foros, chat, etc.).

Semanalmente se publicarán las nuevas lecciones en el Campus Virtual de la Escuela de Correo Farmacéutico y se informará al alumno sobre las tareas a desarrollar, ya sean estas participar en un foro, realizar las actividades indicadas por el tutor académico de cada módulo, o cualquier otro tipo de trabajo.

A lo largo del curso se abrirán varios foros de discusión sobre temas concretos que serán lanzados por los directores de cada módulo. En los foros se plantearán casos prácticos o cuestiones, donde el alumnado pueda compartir sus respuestas y dudas.

Se realizará una tarea por cada módulo, supervisada por el tutor académico correspondiente.

Al finalizar cada módulo, el alumno realizará una autoevaluación para comprobar la asimilación de los conceptos transmitidos.

AULA VIRTUAL DE LA ESCUELA DE FORMACIÓN DE CORREO FARMACÉUTICO:

El curso se realiza a través de nuestra propia plataforma de e-learning: el Aula Virtual de la Escuela de Formación de CF. En el Aula Virtual dispondrás de:

- **Videos de las clases:** vídeos impartidos por los profesores del curso.
- **Documentación:** tendrás el material de desarrollo del curso por semana, además de documentación de apoyo y contenidos interesantes compartidos por profesores y alumnos con el resto de la clase.
- **Bibliografía recomendada:** material de apoyo para profundizar en los conocimientos del curso, como bibliografía, enlaces de interés, o blogs de los profesores.
- **Tareas:** actividades a realizar a lo largo del curso sobre cada uno de los módulos.
- **Foros:** donde el alumno podrá interactuar con profesores, tutores y resto de alumnos, y donde se debatirán temas relacionados con la gestión que consideren de actualidad y de valor los directores de académicos.
- **Autoevaluaciones:** se realizarán un examen de autoevaluación por módulo.

I. Módulo Organización Empresarial. Principios básicos y herramientas para la gestión eficaz del negocio farmacéutico

- La Oficina de Farmacia como Empresa
 - Particularidades de la farmacia como Empresa
 - Puntos clave de la organización de personal en la Farmacia
 - Aspectos más relevantes de la organización logística
 - Herramientas clave del éxito empresarial
 - Responsabilidad Social Corporativa desde la farmacia

II. Módulo Marketing On y Off line, Comunicación y Ventas

- Diseño de un Plan de marketing para la Oficina de Farmacia
 - Análisis interno de nuestra farmacia: economía, marketing, personas y gestión
 - Análisis externo: entorno económico y social, aspectos políticos, aspectos regulatorios, situación de la farmacia, competencia de la farmacia
 - Análisis DAFO del negocio
 - Elaboración de un plan de marketing
 - Ejemplo de estrategia de campañas anuales
- Arquitectura comercial: organización del espacio de acuerdo con el Plan de Marketing
 - Arquitectura comercial: organización del espacio de acuerdo con el Plan de Marketing
 - Cómo plantear un nuevo modelo de negocio en la farmacia. Establecimiento de una estrategia de trabajo
 - El planteamiento de nuevos espacios y especialidades en la farmacia. Categorías

- El futuro del retail. Retail 1.0 - 2.0
- El consumidor como centro de nuestra estrategia de marketing
- Cómo dirigirse al nuevo consumidor a través de la arquitectura comercial
- Cómo implementar la imagen corporativa de la farmacia

III. Módulo Redes Sociales

- Cómo sacar partido a las Redes Sociales en la Oficina de Farmacia
 - Social Media Marketing
 - La Geolocalización como forma de promoción
 - Monitorización y medición de resultados en Redes Sociales
 - Cupones y códigos QR para la farmacia. Y el retorno, ¿qué?
 - Aplicaciones móviles

IV. Módulo Gestión de compras y Stock. Comprar y almacenar de forma eficaz

- La importancia de la gestión del stock en la farmacia
 - Objetivos de la gestión del stock en la Oficina de Farmacia
 - Optimización de la gestión de compras
 - Tipos de stock
 - Costes asociados a la gestión del almacén
 - Rotación del stock
 - Medidas para reducir y controlar el stock
- Negociación con proveedores: cómo optimizar ofertas y minimizar riesgos de stock
 - Negociación: conceptos generales
 - Valoración de nuestra posición
 - Actores (proveedores y farmacias) lugar y momento
 - Tipos de negociación: técnicas y ejemplos
 - Herramientas de cálculo

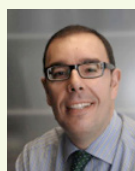
V. Módulo Recursos Humanos. Gestión de personas en la farmacia

- El farmacéutico como director de equipos
- Desarrollo de competencias para la dirección de equipos
- Selección de candidatos
- Reparto de tareas y organización del trabajo. Técnicas de motivación de equipos
- El feedback con el equipo
- Gestión de conflictos en el equipo
- Plan de incentivos para nuestros empleados

VI. Módulo Contabilidad y Fiscalidad para Farmacéuticos. Claves para un sistema contable y fiscal eficiente

- Principios básicos de la contabilidad
 - Utilidad de la información contable en la farmacia
 - Balance y cuenta de resultados
 - Gastos e ingresos
 - El ciclo contable: libro diario, libro mayor y libro de balances
 - Práctica en aula:
 - Análisis de ratios en la Oficina de Farmacia
 - Beneficio y rentabilidad
 - Patrimonio y situación financiera
 - Proceso de toma de decisiones de acuerdo con la información contable
- Introducción a la Fiscalidad de la Farmacia
 - Impuestos que afectan a la farmacia
 - Tributación en IRPF
 - El farmacéutico antes de la Inspección de Hacienda
 - Fiscalidad en sociedades civiles. Comunidades de bienes y Sociedades de parafarmacia
 - Fiscalidad del patrimonio empresarial
- Impacto reforma fiscal 2015 oficina farmacia

CLAUSTRO:



Francisco Fernández
Director de CORREO FARMACÉUTICO y DIARIO MÉDICO es el Asesor Académico del Programa



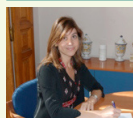
Inma Riu
Farmacéutica
Socia Directora.
SALUDABILITY



Silvia Fortuny
Gerente y fundadora.
FORTUNY CONSULTORES



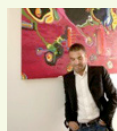
Juan Antonio De Priego
Titular @ Farmacia Cinco Caballeros S.L.P.



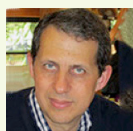
Belinda Jiménez
Responsable del área de Gestión Dinámica ASEFARMA



Juan Antonio Sánchez
Socio Coordinador General ASPIME



Xavier Fisselier
Consultor en Fisselier. Biz, (www.fisselier.biz) consultoría especializada en la conexión entre el Retail ONLINE y OFFLINE



José Antonio Bernáldez Balado
Socio @ GEDOF