

Programa Farmacia 4.0



Inicio: 27 febrero Valencia
1 Octubre Bilbao



Precio: 2.970€

Precio socios Cofares: 2.750€

Infórmate sobre los **descuentos disponibles** en las inscripciones que se hagan antes del **13 de febrero de 2020**.

Solicita información a través del correo hola@educoplusacademy.com o llamándonos al **912 137 819**

El programa en Farmacia 4.0 de eDUco+ e ICEMD es un programa pensado, diseñado y orientado a cubrir las necesidades de conocimiento en negocio digital de profesionales de la oficina de farmacia que tienen la necesidad de entender el cambio que supone en su modelo de negocio y la gestión de clientes cada vez más digitales.

El Programa ofrece una visión exhaustiva, actual y real de cómo aplicar nuevas técnicas de marketing, venta y atención digital, mediante la gestión de la farmacia más eficiente a través de las nuevas tecnologías. Todo ello, impartido por una selección de destacados profesionales del sector.

El Senior Management Programa in Digital Pharma es el programa que da respuesta a la capacitación que necesitan los nuevos profesionales de las farmacias, impartido en un formato presencial que permite poder plantear una formación de alto impacto para los profesionales.

Al superar el programa se obtendrá el título Senior Management Programa in Digital Pharma co-firmado por ESIC-ICEMD y por COFARES.

Objetivos

- Conocer cómo aprovechar y responder a la emergente y velocísima omnicanalidad en la que la combinación de esfuerzos y sinergias comerciales entre on-line y la farmacia física ya que e será la clave para captar y retener a los clientes.
- Aprender a satisfacer a un nuevo cliente mucho mejor informado y, por tanto, mucho

más exigente, que no sólo busca un buen producto a buen precio sino también una experiencia de compra plenamente satisfactoria.

- Gestionar de forma satisfactoria el impacto de la tecnología en la oficina de farmacia
- Desempeñar con éxito las funciones de marketing digital y ventas en la nueva era de la farmacia moderna, donde es fundamental saber combinar adecuadamente la farmacia on-line y la farmacia física.

Destinatarios

Farmacéuticos y profesionales de la oficina de farmacia que quieran impulsar la transformación digital de sus farmacias implementando técnicas de marketing digital, gestión de clientes, nuevas tecnologías y CRM.

Profesorado



Alberto de Torres
Nuevas tecnologías aplicadas al retail farma



Alberto Gómez
Diseño y creación de un plan de marketing



Javier de Ramón
CRM Fidelización de clientes



Marcos Blanco
Social Media strategy



Marta González
Logística y fullfilment en retail e-logística



Pau Valdés
Inbound Marketing y Branded Content



Santiago García
El farmacéutico como impulsor del cambio



Laureano Turienzo
Digitalización de la experiencia de compra en farmacias físicas y el nuevo retail



Jose María Visconti
El ecosistema digital retail farmacéutico



Marta Panera
Estrategia de e-shop, m-commerce y proximity



Jose Luis Ferrero
Modelos de ecommerce y plataformas digitales



Andrés Gusó Sierra
Arquitectura exterior e interior de la farmacia. Visual merchandising

Programa formativo

Módulo 1 - Captación de clientes digitales en el sector farmacia

- El ecosistema digital del retail farmacéutico (sesión presencial).
- Diseño y Creación de un Plan de Marketing Digital (sesión presencial).
- Customer centric & customer journey
- Cómo crear websites farmacéuticas con foco en el cliente.

- Search Engine Optimization (SEO).
- Search Engine Marketing (SEM).
- Los fundamentos del análisis y la segmentación de clientes.
- Social Media Strategy (sesión presencial).
- Social Media Optimization.
- Generar y cualificar leads en Marketing Digital en el sector farma.
- Inbound marketing y branded content (sesión presencial).
- Mobile marketing y geolocalización.
- Aspectos legales farmacéuticos del ámbito de marketing, publicidad,...
- Reputación Healthcare de la marca en medios sociales y digitales.

Módulo 2 - Fidelización de clientes y CRM

- Estrategias omnichannel.
- Digitalización de la experiencia de compra de en farmacias físicas y el nuevo retail (sesión presencial).
- CRM y fidelización de clientes (sesión presencial).
- Trade marketing.
- Email marketing.

- Estrategia de e-shop, estrategias de m-commerce y proximity.
- Modelos de ecommerce y plataformas digitales de ventas.
- Smart Data – gestión de datos, segmentación y generación de insights para el negocio.

Módulo 3 - Transformación digital del punto de venta farmacéutico

- El farmacéutico como impulsor del cambio.
- Herramientas claves para el liderazgo.
- Arquitectura exterior e interior de la farmacia. Visual merchandising.
- Nuevas tecnologías aplicadas al retail farma.
- Logística y fulfillment en retail. e-Logística.
- La importancia de la atención al cliente en la farmacia.

Programa bonificable por la FUNDAE. Pregúntanos.

educoplus⁺

ICEMD
INSTITUTO ECONOMÍA DIGITAL | **DESIC**

www.educoplusacademy.com



@educoplusacademy



eDUCO+ Health Academy



@educoplusacadem



@educoplusacademy