

Programa de Reactivación Comercial de la Oficina de Farmacia



Inicio: 8 septiembre Málaga



Duración: 80 horas



Precio: 4.180€

Precio socios Cofares: 3.960€

Infórmate sobre los **descuentos disponibles** en las inscripciones.

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

Esta iniciativa diseñada por eDUco+ y por ESIC Business & Marketing School, se ha concebido para ser lugar de reflexión y encuentro de farmacéuticos titulares y adjuntos con poder de decisión en la oficina de farmacia, donde actualizar conocimientos, reflexionar y analizar "sobre el terreno" las actuaciones necesarias para impulsar la actividad comercial de cada uno de sus negocios.

El objetivo es que cada participante diseñe su propio plan de reactivación comercial de su oficina de farmacia. El programa está compuesto por 80 horas de formación presencial en las que se verán todas las áreas relevantes de la venta y la oficina de farmacia.

De manera paralela al Programa Formativo (PRC), se realizará un Proceso de Asesoramiento para el diseño del Plan de Reactivación Comercial de la empresa de cada uno de los participantes. El Proceso de Asesoramiento consta de 3 sesiones por cada uno de los planes, situadas en momentos estratégicos, que "aterrizan" los planteamientos y modelos teóricos trabajados en los diferentes módulos formativos.

Objetivos

- Diseñar y realizar un plan de apoyo a la gestión integral de la farmacia comunitaria, personalizado para cada participante.
- Aportar al farmacéutico las bases para una gestión integral y eficaz de su farmacia.

- Potenciar técnicas y habilidades de dirección y gestión que permitan a los farmacéuticos optimizar y rentabilizar su negocio a través del conocimiento y fidelización del paciente/cliente.
- Mejorar los modelos de compra y aquellas operaciones necesarias para maximizar la rentabilidad del establecimiento.
- Favorecer la gestión hacia un servicio orientado al paciente/cliente y no centrada en el producto.

Destinatarios

Farmacéuticos titulares y adjuntos con poder de decisión en la oficina de farmacia que quieran actualizar conocimientos para impulsar la actividad comercial de sus negocios.

Profesorado



Antonio Iglesias López
Profesor en
Gestión de Stocks



Antonio Martín Lacalle
Profesor en
Económico-financiero



Joaquín Tutusaus Cebriá
Profesor en
Estrategias de diferenciación



Francisco Javier Galán González
Profesor en Estructura
del Plan de Reactivación



Javier Molina
Customer Experience



Juan Luis González
Ecommerce



Pedro Ballesteros
Implantación de nuevos
servicios

Programa formativo

- 1. Estructura del Plan de Reactivación Comercial.**
- 2. El cliente:** principal fuente de ingresos de la farmacia. Técnicas de venta y asesoramiento.
- 3. Procesos Óptimos:** la gestión de stocks como core business de la farmacia.
- 4. Implantación de nuevos servicios:** análisis, descripción y acreditación.
- 5. Gestión del punto de venta:** visual merchandising y merchandising de gestión.
- 6. Customer Experience:** la definición de la experiencia del cliente en la farmacia.
- 7. Estrategias de diferenciación:** cómo diferenciar el punto de venta.
- 8. Previsiones de ventas:** la importancia de la fijación de objetivos para el desarrollo de la farmacia.

9. Comprendiendo el ecosistema digital.

10. Conociendo el nuevo canal de venta, el e-commerce.

11. Gestión eficiente de las redes sociales de una farmacia.

12. Nuevas herramientas digitales para el sector farmacias.

13. El mundo Google y sus herramientas de ayuda al sector Retail.

14. Gestión económica-financiera: cómo mejorar la rentabilidad, liquidez y solvencia de la farmacia.

15. El cuadro de mando como herramienta de control y de información de la farmacia.

Programa bonificable por la FUNDAE. Pregúntanos.

educo⁺

ESIC
BUSINESS & MARKETING SCHOOL
Transforming people

www.educoplusacademy.com



@educoplusacademy



@educoplusacadem



eDUCO+ Health Academy



@educoplusacademy