



**PROGRAMA EJECUTIVO
DE GERENCIA DE
OFICINA DE FARMACIA
-VALENCIA-**

Colabora:



Federación
Empresarial de
Farmacéuticos
Españoles

Tras tres exitosas ediciones ...

Te traemos de nuevo el Programa

En un **contexto** cada vez más **competitivo**, nuestros **farmacéuticos y farmacéuticas**, necesitan disponer de todas las **herramientas y conocimientos directivos para la gestión de sus negocios** con el objeto de tomar las mejores **decisiones empresariales** que tengan repercusión en la gestión de su **equipo y en su cuenta de resultado**.

Con este objeto, **GRUPO COFARES** lanza esta iniciativa, para poner a disposición de sus socios un **programa eminentemente práctico**, en el que un elenco de **profesionales de su organización** de gran experiencia en la **oficina de farmacia** junto con una selección de **profesionales independientes**, que podrán a disposición de los **alumnos**, todas las herramientas necesarias para **mejorar sus competencias directivas junto la competitividad de sus negocios**.

OBJETIVOS

Después de cursar este programa el alumno podrá:

- 1** Entender el **contexto actual** y cómo plantear la mejor **estrategia empresarial** para su negocio.
- 2** Adquirir **competencias directivas** que les permitan mejorar su **liderazgo y capacidad de gestión**.
- 3** Conocer las **nuevas tendencias digitales** en el sector y **cómo afectan** a su negocio.

CONTENIDO

1. Entorno y retos

Módulo 1.1. Mercado y retos de la oficina de farmacia

2. Gestión

Módulo 2.1. Cuadro de Mando: Evolución de Ventas, Stock Precio, Ticket Medio

Módulo 2.2. Compras (RX, GX, CH), Margen, PVL

3. Farmacia física

Módulo 3.1. Gestión por Categoría (Promoción, Campaña, Pricing, Servicios)

4. Farmacia digital

Módulo 4.1. Marketing digital

Módulo 4.2. Retail digital

Módulo 4.3. eCommerce y plataformas digitales

Módulo 4.4. Responsabilidad y tratamiento de datos

CONTENIDO

5. Loyalty

Módulo 5.1. Loyalty Marketing

Módulo 5.2. Marketing relacional

Módulo 5.3. Experiencia de cliente

6. Finanzas, fiscalidad y compraventa

Módulo 6.1. Fiscalidad en la oficina de la farmacia

Módulo 6.2. Gestión patrimonial

Módulo 6.2. Finanzas

7. Dirección de personas

Módulo 7.1. Gestión laboral

Módulo 7.2. Motivación y formación del equipo

Módulo 7.3. Negociación y gestión de conflictos

Módulo 7.4. Claves de la gestión de personal

8. Jornada de innovación o buenas prácticas

9. Visita a Centro Logístico

CLAUSTRO COFARES

Dirección académica

Yves-Henry Gomrée

Director de Procesos
Comerciales/CRM

Dirección académica

Juan Carlos Sanz

Responsable modelo
comercial retail Nexo

Dirección académica

Jesús Fernández

Director Territorial Centro

Marta de Miguel

Category
Manager OTC

Ricardo de Miguel

Director
Riesgos y react

Verónica López

Responsable Retail
Digital

Laura Achón

Head of Trade
Marketing

Pedro Pérez

Director Regional Este

Roberto Juan Rubio

Director de Compras
Consumer Health

Teresa Domenech

Responsable
Marketing e intel. neg.

Carlos Sánchez

Delegado
Protección de datos

Cristina Martín

Directora
Experiencia del Cliente

Gonzalo del Barco

Director Territorial Este

*Sujeto a posibles cambios

CLAUSTRO EXTERNO

Francisco Guirado

Director Comercial

Arquia

Ángel Largo

CEO

Hudipro

José Luis Fernández

T.G.S. Psicología

UCM

Juan Antonio Sánchez

Economista Asesor Fiscal

TaxFarma

ORGANIZACIÓN Y DERECHOS DE ADMISIÓN

El programa tiene formato **BLENDED**.

- Las **sesiones presenciales** se impartirán en Aula de formación, **Almacén Cofares Aldaya**.
- Las **sesiones online** se impartirán a través del **Campus Online de eDUCO+**, donde podrás descargar presentaciones y demás documentación académica para el seguimiento del curso.

Los **derechos de matrícula** son **2.050€** para el público en general, **1.450€** para **Socios de FEFE** y **1.250€** para **Socios del Grupo Cofares**. El precio incluye **matrícula** en el programa, **catering** en las sesiones presenciales y **expedición** de título.

Las **sesiones presenciales** serán de **10:00 a 18:30h aprox.**

Las **sesiones online** serán de **15:30 a 17:30h.**

CALENDARIO

OCTUBRE						
L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

NOVIEMBRE						
L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

 **Online**

 **Presencial**

Formación en números

+ 17.000

Alumnos formados

+ 2.700

Farmacias formadas, con un alto grado de fidelización

7

Universidades colaboradoras

125

Proyectos con 37 laboratorios

Proyectos para



Colaboradores





 **COFARES** **educos⁺**

Colabora:  Federación
Empresarial de
Farmacéuticos
Españoles