



PROGRAMA EJECUTIVO DE GERENCIA DE

OFICINA DE FARMACIA

Bilbao

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**.

*Sujeto a posibles cambios

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 4.2. Responsabilidad y tratamiento de datos

5. Loyalty

Módulo 5.1. Loyalty Marketing

Módulo 5.2. Marketing relacional

Módulo 5.3. Experiencia de cliente

6. Finanzas, fiscalidad y compraventa

Módulo 5.1. Loyalty Marketing

Módulo 5.2. Marketing relacional

Módulo 5.3. Experiencia de cliente

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 7.2. 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
- **Juan Carlos Sanz**
Responsable modelo comercial retail Nexo

Coordinación académica

- **Carlos Quejido Díaz**
Coordinador proyectos

- **Marta de Miguel**
Category Manager OTC
- **Roberto Juan Rubio**
Director de Compras Consumer Health
- **Ricardo de Miguel**
Director Riesgos y react
- **Teresa Domenech**
Responsable Marketing e intel. neg.
- **Verónica López**
Responsable Retail Digital
- **Carlos Sánchez**
Delegado Protección de datos
- **Laura Anchón**
Head of Trade Marketing
- **Cristina Martín**
Directora Experiencia del Cliente
- **José Fco. Guerrero**
Director Operaciones Inbound
- **Carmen Fernández Ros**
Director Regional Norte
- **Beatriz Esparza**
Director Territorial Norte

*Sujeto a posibles cambios

Claustro externo

- **Francisco Guirado**
Director Comercial Arquia
- **Ángel Largo**
CEO Hudipro
- **José Luis Fernández**
T.G.S. Psicología
- **Juan Antonio Sánchez**
Economista Asesor Fiscal TaxFarma



Organización y Derechos de Admisión

El programa tiene formato semi-presencial

- Las sesiones presenciales se impartirán en la Sección de Crédito de Cofares, Plaza Víctor Chávarri, 1, 48013 (Bilbao).
- Las sesiones online se impartirán a través del Campus Online de Cofares donde podrás descargar presentaciones y demás documentación académica para el seguimiento del curso.



Los **derechos de matrícula son 2.090€** para el público en general, **1.650€ para Socios de FEFE** y **1.490€ para Socios del Grupo Cofares**. El precio incluye **matrícula** en el programa, **catering** en las sesiones presenciales, **desplazamiento** a Centro Logístico 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

■ Online ■ Presencial

FEBRERO						
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		

MARZO						
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						

ABRIL						
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				

Formación en números

+17.000

Alumnos formados

7

Universidades colaboradoras

+2.700

Farmacias formadas, con un alto grado de fidelización

125

Proyectos con 37 laboratorios

Proyectos para



Colaboradores





Colabora:



Federación
Empresarial de
Farmacéuticos
Españoles