

Especialización Profesional

Dirección y Gestión de Oficina de Farmacia Optimización, Marketing y Ventas



Especialización Profesional Dirección y Gestión de Oficina de Farmacia: Optimización, Marketing y Ventas

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 meses

Horas: 450

Acceso web: www.tech-fp.com/sanidad/especializacion-profesional/direccion-gestion-oficina-farmacia-optimizacion-marketing-ventas

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Salidas profesionales

pág. 6

03

¿Qué seré capaz de hacer al
finalizar la Especialización
Profesional?

pág. 8

04

Dirección del curso

pág. 10

05

Plan de formación

pág. 12

06

Metodología

pág. 14

07

Titulación

pág. 18

01

Presentación

La ciencia del nuevo marketing es intrínseca de los procesos de desarrollo en todos los sectores productivos. En ámbitos tan sensibles como la salud, la investigación y precisión es clave. Por eso, cuando del entorno farmacéutico se trata se deben desarrollar estrategias centradas en el cliente, seleccionando el mejor canal de comunicación con él y planteando soluciones adecuadas a cada una de sus necesidades, teniendo en consideración las innumerables restricciones a las que está expuesto esta industria. Para eso, es necesario estar al día de los conocimientos más novedosos y concretos, si se quiere entrar en un mercado laboral que se mantiene en constante actualización y evolución. Este programa 100% online te ofrece un plan de estudios específico desarrollado por expertos en el tema y diseñado bajo la metodología *Relearning*.

“

Este programa te permitirá acceder a numerosas oportunidades profesionales como especialista en marketing farmacéutico. Matricúlate 100% online y titúlate en 6 meses”





La industria farmacéutica se desarrolla en un entorno extremadamente regulado. Los profesionales del marketing y la comunicación de este sector económico deben comprender la relevancia del aprovechamiento del tiempo de vida de las marcas. Adaptarse a la normativa vigente y saber aplicar de manera efectiva las herramientas logísticas y de operatividad de comunicación, marketing y ventas, para generar planes estratégicos, tanto de productos y servicios como de la empresa.

El propósito de este programa con contenido exclusivo de TECH, es que alcances la eficiencia de la dirección y gestión de la oficina de farmacia en lo referente a la optimización de las operaciones en cuanto a marketing y ventas. Por eso, con esta Especialización Profesional explotarás las potencialidades del negocio y lo llevarás a alcanzar la rentabilidad esperada. Así, adquirirás competencias en la gestión de proveedores y todos los procesos previos y posteriores a la compra de productos, además de conocer los procesos más efectivos de digitalización de la farmacia.

Todo esto, a través de la metodología más efectiva para tu aprendizaje, con la autonomía que necesitas 100% online y la libertad de elegir donde, como y cuando quieres estudiar. Ayudándote a alcanzar la meta de empleabilidad más rápido de lo esperado.

“ *Aquí tienes disponible para ti, todo el contenido exclusivo sobre merchandising farmacéutico, publicidad y promoción. ¡No esperes más!... y apúntate a este programa que te ofrece un enfoque profesional único e integral!*”

02

Salidas profesionales

Adquirirás las herramientas necesarias para el desarrollo de estrategias para una gestión eficaz y de calidad en este sector. Con lo cual, en un ambiente de constante actualización, poseer esta Especialización Profesional relativa a la optimización, marketing y las ventas en dirección y Gestión de oficina de farmacia, te abrirá un abanico de oportunidades en el mercado laboral actual y podrás desempeñarte en alguno de los siguientes cargos

“

Dominarás la investigación de mercados en la oficina de farmacia y emprenderás con un estilo único la promoción y lanzamiento de novedades”





Esta titulación, en definitiva, te convertirá en un gran especialista preparado para trabajar en alguno de los siguientes puestos:

- ◆ Técnico de administración comercial en farmacias y parafarmacias
- ◆ Administrativo de relaciones públicas y recursos humanos en farmacias
- ◆ Responsable de almacén de medicamentos
- ◆ Comercial de productos de farmacia y parafarmacia
- ◆ Asistente de dirección en oficinas de farmacia



03

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar la Especialización Profesional?

Al finalizar esta Especialización Profesional contarás con los conocimientos y herramientas necesarias para ser capaz de identificar las líneas estratégicas del negocio farmacéutico, proponer y liderar proyectos de marketing, así como definir las políticas comerciales de una empresa del ámbito farmacéutico. Posicionándote en un nivel competitivo y diferencial a la oficina en cuestión, dentro del ámbito globalizado en el que se desarrolla la sociedad.

01

Conocer los operadores logísticos y sus modelos de aprovisionamiento

02

Aprender cómo gestionar los proveedores y todos los procesos previos y posteriores a la compra de productos

03

Ver cómo se gestiona el stock

04

Saber las maneras de promoción y lanzamiento de novedades





05

Estudiar los fundamentos de marketing farmacéutico y relacional

06

Aprender sobre la Investigación de mercados en la oficina de farmacia

07

Estudiar sobre *merchandising* farmacéuticos, publicidad y promoción

08

Dominar los procesos de digitalización de la farmacia, Marketing Estratégico y Micromarketing

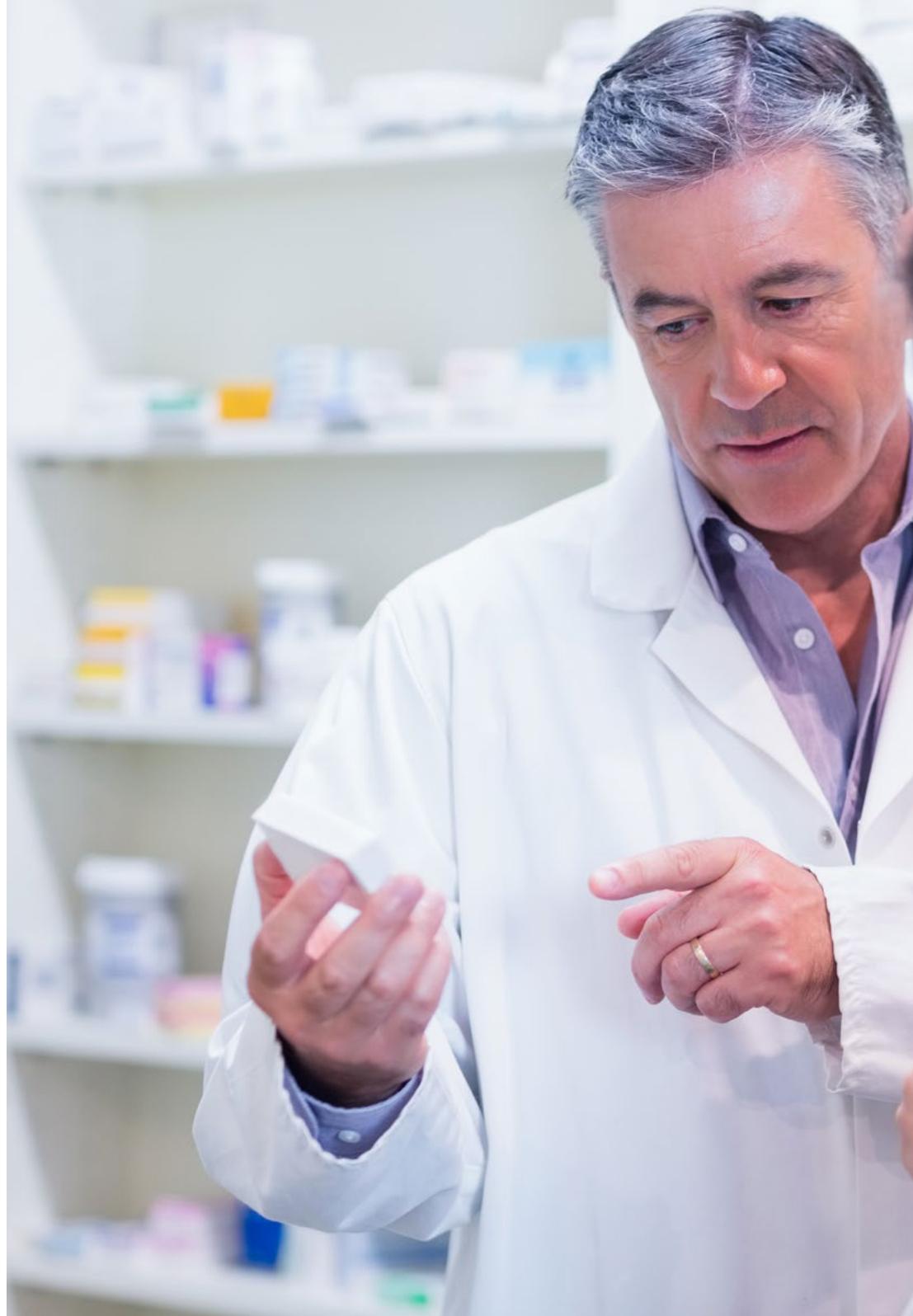
04

Dirección del curso

Siendo un sector tan regulado, la farmacia debe emplear técnicas específicas de marketing y ventas. Por lo que es imprescindible capacitarse en el área con los mejores y por ello TECH, en su premisa de prestar la mayor calidad posible a sus alumnos, ha escogido entre los más reputados docentes que han sido los encargados de diseñar el plan de estudio de esta Especialización Profesional en Dirección y Gestión de Oficina de Farmacia: Optimización, Marketing y Ventas.

“

Para aprender sobre la optimización, marketing y ventas en Farmacia TECH eligió a los más reputados docentes del área. Concélos en este programa de alto nivel 100% online”





Dirección del curso

Dña. Aunión Lavarías, María Eugenia

- ♦ Farmacéutica y experta en Nutrición Clínica
- ♦ Autora del libro referente en el campo de la Nutrición Clínica "Gestión Dietética del Sobrepeso en la Oficina de Farmacia". (Editorial Médica Panamericana)
- ♦ Farmacéutica con amplia experiencia en el sector público y privado
- ♦ Farmacéutica titular Farmacia Valencia
- ♦ Asistente de Farmacia en la cadena de farmacias y minoristas de salud y belleza británica Boots, UK
- ♦ Licenciada en Farmacia y Ciencia y Tecnología de los alimentos. Universidad de Valencia.
- ♦ Dirección del Curso Universitario "Dermocosmética en la Oficina de Farmacia"

05

Plan de formación

En 3 módulos de estudio comprenderás el marketing farmacéutico desde la estrategia y la optimización de los procesos logísticos, teniendo en cuenta la psicología y técnicas de venta, pero también la digitalización, el Micromarketing y el *Merchandising* farmacéutico. Todo ello y más, en 30 temas desarrollados a profundidad de forma completamente en línea mediante un campus virtual moderno y dinámico que comprenderá los recursos multimedia más adecuados para el aprendizaje continuo y eficiente. Se trata del *relearning*, la metodología más innovadora del mercado que solo TECH trae para ti en este programa.

“

Dominarás el marketing farmacéutico desde la estrategia y la optimización de los procesos logísticos, teniendo en cuenta la psicología y técnicas de venta, pero también la digitalización, el Micromarketing y el Merchandising farmacéutico”



Módulo 1. Optimización de los procesos de compra y logística de la oficina de farmacia

- 1.1. Los operadores logísticos y sus modelos de aprovisionamiento
- 1.2. La compra
- 1.3. Gestión y Negociación de proveedores
- 1.4. La cadena de distribución.
- 1.5. El surtido de productos
- 1.6. La gestión del surtido
- 1.7. Gestión de compras
- 1.8. Gestión del stock
- 1.9. Los productos
- 1.10. Promoción y lanzamiento de novedades

Módulo 2. Marketing farmacéutico

- 2.1. Fundamentos de marketing
- 2.2. El marketing farmacéutico y relacional
- 2.3. Mercados. Posicionamiento
- 2.4. Investigación de mercados en la oficina de farmacia
- 2.5. Merchandising farmacéutico: ofertas y comunicación
- 2.6. Publicidad y Promoción
- 2.7. Digitalización de la farmacia: del 1.0 al 3.0
- 2.8. Marketing Estratégico
- 2.9. Micromarketing

Módulo 3. Ventas en la oficina de farmacia

- 3.1. Psicología y técnicas de venta
- 3.2. Ciclo de ventas
- 3.3. Previsión de ventas
- 3.4. Políticas de fijación de precio
- 3.5. Tipologías de productos
- 3.6. Orientación a la rentabilidad de los productos
- 3.7. Tipologías de compras y clientes
- 3.8. Venta cruzada y venta aumentada
- 3.9. Situaciones comprometidas



Todo este contenido en un programa de enfoque profesional para que alcances la evolución en el mercado laboral de forma efectiva y más pronto de lo que esperas"

06

Metodología

Nuestra institución es la primera en el mundo que combina la metodología de los *case studies* con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los case studies con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

TECH pone a tu disposición un método de aprendizaje que ha revolucionado la Formación Profesional y con el que mejorarás tus perspectivas de futuro de forma inmediata.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los profesionales del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina *Relearning*.

Nuestra institución es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019 conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores del mejor centro educativo online en español.



Esta titulación de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH utilizarás los *case studies*, la metodología de enseñanza más avanzada y eficaz del mercado educativo.

“ *Nuestro programa te proporciona las mejores habilidades profesionales, preparándote para afrontar todos los retos actuales y futuros en esta área*”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



07

Titulación

La Especialización Profesional en Dirección y Gestión de Oficina de Farmacia: Optimización, Marketing y Ventas garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Especialización Profesional expedido por TECH.

Tras la superación de las evaluaciones, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente Título de Especialización Profesional emitido por TECH.

El título expedido por TECH expresará la calificación que haya obtenido en la Especialización Profesional, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores carreras profesionales.

Título: **Especialización Profesional en Dirección y Gestión de Oficina de Farmacia: Optimización, Marketing y Ventas**

Modalidad: **Online**

Horas: **450**





Especialización Profesional
Dirección y Gestión de Oficina
de Farmacia: Optimización,
Marketing y Ventas

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 meses

Horas: 450

Especialización Profesional

Dirección y Gestión de Oficina de Farmacia Optimización, Marketing y Ventas