



novaltia
SOCIEDAD COOPERATIVA

PROGRAMA DE
DIRECCIÓN DE
LA OFICINA DE FARMACIA
OCTUBRE 2015 - FEBRERO 2016





MÓDULO I. GESTIÓN DE LA FARMACIA COMUNITARIA

S 1

Mi farmacia como inversión.

Estudiar los fundamentos del análisis de inversiones que nos permitan contestar a las siguientes preguntas. ¿Cuánto vale mi farmacia? ¿La compré a buen precio? ¿Qué rentabilidad puedo esperar o tengo que exigir a mi farmacia? ¿Estoy demasiado endeudado?

S 2

Construyendo el Modelo de Negocio de mi Oficina de Farmacia.

Identificar y desglosar las bases sobre las que la farmacia consigue sus ingresos y genera sus beneficios. Adquirir unas herramientas básicas para construir nuestro propio Plan de Negocio.



MÓDULO II. MEJORA DE LAS TAREAS EN EL MOSTRADOR. GESTIÓN COMERCIAL

S 3

Fidelización de clientes.

Entender la importancia de fidelizar a nuestros clientes: qué conceptos y herramientas podemos aplicar al caso particular de la farmacia.

S 4

Gestión comercial y merchandising.

Aprender herramientas que nos ayuden a incrementar las ventas a través de una mejor gestión del espacio comercial. Repasar conceptos de gestión por categorías, definición del surtido y fijación de precios, y aprender a diseñar campañas y promociones en la farmacia.

S 5

Aplicación práctica de técnicas de venta a través del consejo farmacéutico.

Repasar conceptos y herramientas para mejorar nuestras técnicas de venta, mediante ejercicios prácticos basados en el día a día de la farmacia. Comunicación con el paciente, empatía, asertividad, dispensaciones complementarias...



MÓDULO III. EL EQUIPO. GESTIÓN DE PERSONAS

S 6

El equipo: Talento, motivación, incentivos.

El principal activo de una farmacia es su equipo. Contar con las claves para conseguir un equipo motivado a través de la planificación, comunicación e implicación en el proyecto y los objetivos de la farmacia.

S 7

Liderazgo y gestión de personas.

Trabajar nuestras competencias y habilidades básicas como Líderes de Equipos y sus posibles combinaciones como factores clave para constituir y desarrollar Equipos Eficaces.



MÓDULO IV. COMPRAS

S 8

Parte I: Optimización de resultados en la gestión de compras.

Mejorar la rentabilidad de nuestra farmacia mediante herramientas de gestión de compras. Entender las tarifas y ofertas de los mayoristas. Maximizar el margen mediante una adecuada política de compra de genéricos y el manejo de herramientas para calcular y negociar los pedidos de volumen.

Parte II: Gestión de stocks

Aprender herramientas básicas que nos ayuden a maximizar el nivel de servicio manteniendo unos niveles óptimos de stock.

S 9

Diversificación.

Entender los diferentes tipos de especialización, de orientación a grupos de pacientes, y aprender los conceptos necesarios para diseñar la propia estrategia de diversificación. Claves para el desarrollo desde la Farmacia off line hasta la on line. Dermofarmacia como ejemplo de categoría.

S 10

Cartera de servicios profesionales.

En los próximos años, la definición de la cartera de servicios de la farmacia será uno de los elementos integrales de su gestión y parte de la viabilidad de la farmacia va a depender cada vez más de los servicios asistenciales que se presten. Tanto nivel teórico como práctico, veremos cuál es el planteamiento que podemos hacernos desde la farmacia en torno a los servicios: qué servicios puedo ofrecer, a quién, cómo, qué recursos materiales y humanos preciso y cuánto puedo pedir por ellos.



MÓDULO V. ESCENARIO ACTUAL. ESTRATEGIAS



S
11

La fiscalidad de la oficina de farmacia.

Entender por qué conceptos se tributa en los principales impuestos directos (IRPF) e indirectos (IVA) que gravan la actividad de la farmacia. Adquirir una base de conocimiento que nos ayude a entender y planificar las decisiones de transmisión de la farmacia.

S
12

Entorno, roles y agentes en el sector farmacéutico.

Entender la situación actual del sector farmacéutico, los objetivos y roles de los diferentes agentes que en él operan y su influencia en la Oficina de Farmacia. Prever cuál será la evolución a futuro del sector y sus agentes, para preparar la estrategia más adecuada en mi farmacia.

CALENDARIO

	BILBAO	ZARAGOZA
1 Mi farmacia como inversión Pedro Zumárraga Gorostiza	13/10	14/10
2 Construyendo el Modelo de Negocio de mi Oficina de Farmacia Nacho Martín Hernández	20/10	21/10
3 Fidelización de clientes Carolina Tejera Trilles	27/10	28/10
4 Gestión comercial y merchandising Jaume Guillén i Relat	3/11	4/11
5 Aplicación práctica de técnicas de venta a través del consejo farmacéutico Jaume Guillén i Relat	09/11	10/11
6 El equipo: Talento, motivación, incentivos Jordi Corona Colledeforn	17/11	18/11
7 Liderazgo y gestión de personas Jesús López Hernández	24/11	25/11
8 Optimización de resultados en la gestión de compras / Gestión de Stocks Pedro Sicilia y Ricardo León	15/12	16/12
9 Diversificación Gema Herrerías	19/01	20/01
10 Cartera de servicios profesionales Zaragoza: Sonia Saenz de Buruaga e Iruñe y Leire Andraca Bilbao: Eduardo Satué y José Ramón García Soláns	26/01	27/01
11 La fiscalidad de la oficina de farmacia Antonio Durán-Sindreu Buxadé y Daniel Autet	02/02	03/02
12 Entorno, roles y agentes en el sector farmacéutico Fernando Castillo	09/02	10/02

HORARIOS Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

BILBAO

 Martes de 10:00 a 14:00

 Colegio Oficial de Farmacéuticos de Bizkaia
C/Sabino Arana, 20 - 7ª planta.

ZARAGOZA

 Miércoles de 10:00 a 14:00

 Novaltía
Autovía de Huesca km 7.2. Ciudad del Transporte
C/M, 68

PROFESORADO

- 👤 Pedro Zumárraga Gorostiza**
Director de Desarrollo y Planificación de Novaltia. Profesor de Deusto.
- 👤 Nacho Martín Hernández**
Farmacéutico Especialista en Gestión.
- 👤 Carolina Tejera Trilles**
Consultora y formadora en gestión comercial y management en Oficinas de Farmacia.
- 👤 Jaume Guillén i Relat**
Farmacéutico experto en marketing y GxC.
- 👤 Jordi Corona Coldeforn**
Farmacéutico. Gerente en Farmacia Coldeforn.
- 👤 Jesús López Hernández**
Consultor en RRHH y gerente de formación y desarrollo de equipos para farmacias.
- 👤 Pedro Sicilia**
Farmacéutico y gerente de Cofarcir.
- 👤 Ricardo León**
Director general Checkfarma.
- 👤 Gema Herrerías**
Farmacéutica comunitaria A5 Farmacia (Sevilla). Experta en Dermofarmacia e Internet.
- 👤 Sonia Saenz de Buruaga**
Farmacéutica y presidenta Sefac Euskadi.
- 👤 Irune y Leire Andraca**
Farmacéuticas comunitarias. Barakaldo (Bizkaia).
- 👤 Eduardo Satué**
Farmacéutico y presidente de Sefac Aragón.
- 👤 José Ramón García Soláns**
Farmacéutico comunitario Zaragoza.
- 👤 Antonio Durán-Sindreu Buxadé**
Economista, Doctor en Derecho y Profesor de la Universidad Pompeu Fabra.
- 👤 Daniel Autet**
Abogado experto en Derecho de Farmacia.
- 👤 Fernando Castillo**
Director general de Novaltia