



Segunda **Edición**

PROGRAMA DE DESARROLLO  
PROFESIONAL UNIDAD EDITORIAL

# Experto en Gestión de la **Oficina de Farmacia**

MADRID  
Del 22 de octubre  
al 17 de diciembre

**2012**



Unidad Editorial  
Conferencias  
Formación

Colabora:

**CORREO+**  
**FARMACEUTICO**



**Celebración:** Del 22 de octubre al 17 de diciembre

**Duración:** Número total de horas: 120 h.

Presenciales: 40 h.

A distancia: 80 h.

- Días: Lunes
- Horario: de 16.00 a 21.00 h.
- Lugar: Aulas CIFESAL. Calle Corazón de María, 82. Madrid 28002

**Precio:** 2.500 € (+ 18% IVA)

**Descuentos:**

- Desempleados 10% \*
- Inscripciones anticipadas 15% hasta el 18 de marzo de 2012

*\*Los descuentos no son acumulables a otras promociones en vigor*

**Bonificación:** Posibilidad de bonificación a través de la Fundación Tripartita (dependiendo del crédito de formación de cada empresa). Para más información contacte con el teléfono 91 443 53 36.

Información general en [www.fundaciontripartita.es](http://www.fundaciontripartita.es)

**Cancelación:** Si la persona no pudiera asistir, deberá comunicarlo por escrito a [atclienteconferencias@unidadeditorial.es](mailto:atclienteconferencias@unidadeditorial.es) Tfno. 91 443 53 36.

Si dicha cancelación se notifica siete días hábiles antes del inicio del programa, se devolverá el importe abonado menos un 15% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo, se podrá sustituir por otra persona sin coste adicional.

## Presentación del Programa:

La oficina de Farmacia necesita cambiar su modelo de negocio. Además de los problemas derivados de la relación con la administración, el actual marco de crisis económica no ayuda al incremento de dispensación de productos de Venta libre. El curso **Experto en Gestión de la Oficina de Farmacia** tiene como principal objetivo aportar a los farmacéuticos comunitarios conocimientos empresariales suficientes para abordar la gestión de la farmacia en un entorno adverso, con iniciativas nuevas y creativas que le permitan superar la crisis y planificar el futuro de su negocio con criterios estratégicos.

Este curso le ayudará a realizar un replanteamiento de su negocio desde el punto de vista empresarial, optimizando sus inversiones y minimizando sus costes.

### □ Objetivo específicos

Complementar la formación Universitaria de los asistentes con conocimientos específicos en los siguientes campos:

- › Organización Empresarial
- › Planificación estratégica
- › Marketing y comunicación
- › Marketing on-line
- › Gestión de stock y almacén
- › Dirección de recursos humanos
- › Fiscalidad
- › Contabilidad

## Metodología

- ▶ Al finalizar el curso, los alumnos dispondrán de conocimientos estratégicos y prácticos: todas las sesiones se componen de tres horas de teoría y dos de práctica. El motor pedagógico será la enseñanza presencial, vivencial y práctica apoyada por dinámicas de trabajo individual y en grupo.
- ▶ El profesorado y las temáticas se adecúan a la realidad del mercado: los participantes recibirán formación a cargo de propietarios de oficina de Farmacia que han desarrollado modelos de negocio innovadores así como de empresas de servicios a la farmacia muy involucradas en nuevas formas de gestión.
- ▶ Innovación: en esta edición se prestará especial importancia a las posibilidades que Internet y el marketing digital ofrecen a la Oficina de Farmacia.
- ▶ El Director de Proyecto les guiará, orientará y apoyará en la realización de su plan de negocio y seguirá su evolución de forma personalizada para garantizar el máximo aprovechamiento.
- ▶ El curso estará apoyado por un espacio virtual para compartir con compañeros y profesores los conocimientos adquiridos así como acceder a la documentación del curso.

## A quién va dirigido

El programa está dirigido a Licenciados en Farmacia en cualquiera de los siguientes cargos:

- ▶ Gerentes de agrupaciones de farmacia
- ▶ Titulares de Oficina de Farmacia
- ▶ Adjuntos en Oficina de Farmacia

## Director Académico

**D. Luis Arimany.** Emprendedor y Ex-Director Gerente ARX-ROWA

Ingeniero Industrial. MBA por Instituto de Empresa. MSc por Cranfield University.

Experiencia profesional de más de 10 años en cargos de responsabilidad en el área de desarrollo de negocio y dirección de empresas. Experiencia en distintos sectores: Farmacéutico, Industria, Automoción y Consultoría.

Luis Arimany es experto en gestión empresarial y conoce el mercado de la farmacia en profundidad. En su reciente carrera profesional ha conseguido crecimientos medios superiores al 20% anual ascendiendo a máximo responsable en España de las empresas en las que ha trabajado.

## Profesores

El claustro de profesores está formado por Farmacéuticos Comunitarios y Gerentes de empresas de servicios de larga trayectoria en el mundo de la farmacia.

**D. Francisco Fernández.** Director de Correo Farmacéutico es el Asesor Académico del Programa.

**D. Luis Arimany**  
Emprendedor y Ex-Director Gerente  
ARX-ROWA

**D. Juan Antonio Priego**  
Gerente  
FARMACIA CINCO CABALLEROS

**D. Juan Carlos Serra**  
Socio Director  
MARKET IN RED

**D. Xavier Fisselier**  
Country Manager  
MOBIL M

**Dña. Rosalía y Begoña Gozalo**  
Titulares  
FARMACIA LAS GEMELAS

**Dña. Inma Riu**  
Socia Directora  
SALUDABILITY

**D. José María Amat**  
Gerente  
SUPERFARMA.SL "MIMAOS"

**Dña. Belinda Jiménez**  
Responsable Área de Gestión Dinámica  
ASEFARMA

**Dña. Arancha Loriente**  
Directora  
AVANT PHARMA

**D. José Antonio Bernáldez Balado**  
Socio  
GEDOF

**Dña. Eva María Illera**  
Responsable Departamento Laboral  
ASEFARMA

**D. Juan Antonio Sánchez**  
Socio  
ASPIME

**D. Ignacio Falcón**  
Director General  
GHC GROUP



## I SESIÓN

Lunes  
22 de octubre



**ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**  
Principios básicos y herramientas para la gestión eficaz del negocio farmacéutico

16.00 a 17.30 h.

### – La Oficina de Farmacia como Empresa

- ▶ Principios de la Organización Empresarial
- ▶ Claves de la Planificación Empresarial
- ▶ Particularidades de la Farmacia como Empresa
- ▶ Organización de personal en la farmacia. Organigrama básico

D. Juan Antonio Priego

Titular

FARMACIA CINCO CABALLEROS. CÓRDOBA

17.30 a 18.00 h. Descanso

18.00 a 18.30 h.



### PRÁCTICA EMPRESARIAL

### – Gestión empresarial de la FARMACIA CINCO CABALLEROS

- ▶ Puntos clave de la organización de personal en la Farmacia Cinco Caballeros
- ▶ Aspectos más relevantes de la organización logística
- ▶ Herramientas claves del éxito empresarial
- ▶ Responsabilidad Social Corporativa desde la farmacia

D. Juan Antonio Priego

Titular

FARMACIA CINCO CABALLEROS

18.30 a 20.30 h.

### – Herramientas para la gestión eficaz del negocio farmacéutico

- ▶ Diseño de una estrategia empresarial para Oficina de Farmacia
- ▶ Establecimiento de objetivos estratégicos en la farmacia
- ▶ Cómo realizar un cuadro de mando en la farmacia y cómo interpretar sus resultados



20.30 a 21.00 h.

### ENTREGA DE PROYECTO

### – Entrega a los alumnos del proyecto de fin de curso

D. Luis Arimany

Emprendedor y Ex-Director Gerente

ARX-ROWA

Director del Proyecto de Fin de curso

## II SESIÓN

Lunes  
29 de octubre



**MARKETING Y VENTAS**  
Cómo elaborar un plan de marketing y hacerlo realidad en nuestra farmacia

16.00 a 18.00 h.

### – Diseño de un Plan de marketing para la Oficina de Farmacia

- ▶ Análisis Interno de nuestra farmacia: Economía, Marketing, Personas y Gestión
- ▶ Análisis Externo: Entorno económico y social, Aspectos políticos, Aspectos regulatorios, Situación de la farmacia, Competencia de la farmacia...
- ▶ Análisis DAFO del negocio
- ▶ Elaboración del Plan de marketing
- ▶ Ejemplo de estrategia de Campañas Anuales

D. Juan Carlos Serra

Socio Director

MARKET IN RED

18.00 a 18.30 h. Descanso

18.30 a 20.00 h.

### – Organización del espacio de acuerdo con el Plan de Marketing. Arquitectura comercial

- ▶ ¿Cómo plantear un nuevo modelo de negocio en la farmacia? Establecimiento de una matriz de trabajo
- ▶ ¿Cómo plantear nuevos espacios y especialidades en la farmacia? ¿Qué categorías?. El futuro del retail
- ▶ El consumidor es el centro de nuestra estrategia de marketing. ¿Cómo dirigirse al nuevo consumidor a través de la arquitectura comercial?

20.00 a 21.00 h.

### PRÁCTICA EMPRESARIAL

### – Cómo Implementar la Imagen corporativa en la Farmacia. Casos prácticos

- ▶ FARMACIA ZUBIA (Bilbao)
- ▶ FARMACIAS ABC DE SERRANO

D. Xavier Fisseller

Country Manager

MOBIL M

### III SESIÓN

Lunes  
5 de noviembre



MARKETING Y COMUNICACIÓN DIGITAL  
Marketing on-line en la farmacia

16.00 a 17.30 h.

#### – Web 2.0 y Dispositivos móviles en la farmacia

- ▶ Qué es el web 2.0. Utilidad de las Redes Sociales para la Oficina de Farmacia
- ▶ Los dispositivos móviles y su utilización por parte del farmacéutico
- ▶ La Geolocalización como forma de promoción
- ▶ Monitorización y medición de resultados en Redes Sociales

Dña. Inma Riu  
Farmacéutica  
Socia Directora  
SALUDABILITY

17.30 a 18.00 h. Descanso

18.00 a 19.30 h.

#### – Nuevas Tecnologías Aplicadas a la Oficina de Farmacia

- ▶ Qué herramientas ofrece Internet para el desarrollo de nuestra farmacia
- ▶ Cómo desarrollar un web corporativo y qué ventajas nos puede aportar en la relación con nuestros clientes
- ▶ Herramientas para generar una base de datos de clientes. Club de fidelización on-line
- ▶ El comercio electrónico en la oficina de farmacia. Aspectos regulatorios y casos prácticos. Análisis de Resultados

D. Luls Arlmany  
Emprendedor y Ex-Director Gerente  
ARX-ROWA

19.30 a 21.00 h.



#### SESIÓN PRÁCTICA

#### – Acciones de Comunicación Digital en la FARMACIA HERMANAS GOZALO CORRAL

Dña. Begoña y Rosalía Gozalo  
Titulares  
FARMACIA LAS GEMELAS



#### EJERCICIO PRÁCTICO Y SESIÓN DE DEBATE

- ▶ Ejercicio práctico: Lluvia de ideas; qué acciones digitales puedo emprender desde mi farmacia
- ▶ Sesión de debate: Análisis de ideas planteadas

D. Luls Arlmany  
Emprendedor y Ex-Director Gerente  
ARX-ROWA

Dña. Begoña y Rosalía Gozalo  
Titulares  
FARMACIA LAS GEMELAS

### IV SESIÓN

Lunes  
12 de noviembre



GESTIÓN DE COMPRAS Y STOCK  
Comprar y almacenar de forma eficaz

16.00 a 17.30 h.

#### – Sistemas de Compra

- ▶ Grupos de Compra: por qué surgen. Análisis previo a la creación de un grupo
- ▶ Grupos de Venta. Ventajas de los grupos de venta. Cómo crearlos
- ▶ Agrupaciones de Farmacia
- ▶ Caso Práctico. Creación de la Red MIMAOS: Ventajas, equipo, marca comercial y análisis financiero

D. José María Amat  
Gerente  
SUPERFARMA S.L "MIMAOS"

17.30 a 18.00 h. Descanso

18.00 a 19.30 h.

#### – La Importancia de la gestión del stock en la farmacia

- ▶ Objetivos de la Gestión del stock en la oficina de farmacia
- ▶ Optimización de la gestión de compras
- ▶ Tipos de stock
- ▶ Costes asociados a la gestión de almacén
- ▶ Rotación del stock
- ▶ Medidas para reducir y controlar el stock

Dña. Belinda Jiménez  
Responsable del Área de Gestión Dinámica  
ASEFARMA



19.30 a 21.00 h.

**- Negociación con proveedores**

- ▶ Negociación: conceptos generales
- ▶ Valoración de nuestra posición
- ▶ Actores (proveedores y farmacias), lugar y momento
- ▶ Tipos de negociación (técnicas y ejemplos)
- ▶ Herramientas de cálculo

D. José Antonio Bernáldez Balado  
Socio  
GEDOF

20.00 a 21.00 h.



**EJERCICIOS PRÁCTICOS**

**- Se realizarán los siguientes ejercicios tutelados por la profesora**

- ▶ Diseño del cuestionario para una entrevista de trabajo
- ▶ Diseño de un plan de desarrollo para nuestros empleados

Dña. Arancha Loriente  
Directora  
AVANT PHARMA

**V SESIÓN**

Lunes  
19 de noviembre



**RECURSOS HUMANOS**  
Gestión de personas en la farmacia

**VI SESIÓN**

Lunes  
26 de noviembre



**CONTABILIDAD Y FISCALIDAD PARA FARMACÉUTICOS**  
Claves para un sistema contable y fiscal eficiente

16.00 a 18.00 h.

**- El farmacéutico como director de equipos**

- ▶ Desarrollo de competencias para la dirección de equipos
- ▶ Selección de candidatos
- ▶ Reparto de tareas y organización del trabajo. Diseño de un programa de desarrollo profesional para nuestros empleados
- ▶ Técnicas de motivación de equipos
- ▶ El feedback con el equipo
- ▶ Gestión de conflictos en el equipo

Dña. Arancha Loriente  
Directora  
AVANT PHARMA

16.00 a 17.30 h.

**- Principios básicos de la contabilidad**

- ▶ Utilidad de la información contable en la farmacia
- ▶ Balance y Cuenta de Resultados
- ▶ Gastos e ingresos
- ▶ El ciclo contable: libro diario, libro mayor y libro de balances

17.30 a 18.00 h. Descanso

18.00 a 19.00 h.



**EJERCICIO PRÁCTICO**

**- Análisis de Ratios en la Oficina de Farmacia**

- ▶ Beneficio y rentabilidad
- ▶ Patrimonio y situación financiera
- ▶ Proceso de toma de decisiones de acuerdo a la información contable

18.00 a 18.30 h. Descanso

18.30 a 20.00 h.

**- La relación laboral con el equipo de la farmacia**

- ▶ Constitución laboral
- ▶ Lo que el farmacéutico debe saber del convenio de farmacia
- ▶ Tipos de contrato, elección del contrato más conveniente para minimizar costes salariales
- ▶ Cómo retribuir a sus empleados. Plan de incentivos
- ▶ Reforma Laboral y las herramientas jurídicas para gestionar la oficina de farmacia

Dña. Eva María Illera  
Responsable Departamento Laboral  
ASEFARMA

19.00 a 21.00 h.

**- Introducción a la Fiscalidad de la Farmacia**

- ▶ Impuestos que afectan a la farmacia
- ▶ Tributación en el IRPF
- ▶ El farmacéutico ante la inspección de hacienda
- ▶ Fiscalidad en sociedades civiles. Comunidades de bienes y Sociedades de parafarmacia
- ▶ Fiscalidad del patrimonio empresarial

D. Juan Antonio Sánchez  
Socio  
ASPIME

## VII SESIÓN

Lunes  
10 de diciembre



**NUEVOS SERVICIOS AL PACIENTE/CLIENTE**  
Complementar las ventas con la Incorporación de Nuevos Servicios en la Farmacia

16.00 a 18.00 h.

### – Nuevos servicios al paciente/cliente

- ▶ Captación de nuevas necesidades en los pacientes/clientes
- ▶ Nuevos nichos de negocio. Rentabilidad de nuevas vías de negocio
- ▶ Cómo averiguar qué necesitan mis pacientes. Micro estudios de mercado

18.00 a 18.30 h. Descanso

18.30 a 20.00 h.

### – Plan de Viabilidad para el desarrollo de nuevos negocios

- ▶ Investigación de mercado. Estudio de competencia
- ▶ Investigación de mercado. Estudio de necesidades de nuestros pacientes/clientes
- ▶ Diseño del plan de acción
- ▶ Necesidades técnicas
- ▶ Estudio de costes e inversión

D. Ignacio Falcón  
Farmacéutico Comunitario  
Titular de Farmacia Parque Rioja  
Director General  
GHC GROUP

20.00 a 21.00 h.



## EXPERIENCIA EMPRESARIAL

### – Qué nos aporta Incorporar un servicio de Dermatología y belleza en la Farmacia

- ▶ Consejo farmacéutico en Dermatología y Belleza
- ▶ Formación del personal de la Farmacia
- ▶ Marketing y Belleza
- ▶ Análisis de la rentabilidad obtenida tras la incorporación de este nuevo negocio

Dña. Begoña y Rosalía Gozalo  
Titulares  
FARMACIA LAS GEMELAS

## VIII SESIÓN

Lunes  
17 de diciembre



**PRESENTACIÓN DE PROYECTOS  
y ENTREGA DE DIPLOMAS**

### – Director Académico y tutor de los proyectos:

D. Luls Arimany  
Emprendedor y Ex-Director Gerente  
ARX-ROWA

16.00 a 17.30 h.

### – Presentación de proyectos a cargo de los alumnos

17.30 a 18.00 h. Descanso

18.00 a 19.30 h.

### – Presentación de proyectos a cargo de los alumnos

19.30 a 21.00 h.

### – Entrega de Diplomas

D. Francisco Fernández Rodríguez  
Director  
CORREO FARMACÉUTICO





P\_EXGBOFFAR

PARA MÁS INFORMACIÓN:

[infoconferencias@unidadeditorial.es](mailto:infoconferencias@unidadeditorial.es)

Atención al cliente: 91 443 53 36

[www.conferenciasyformacion.com](http://www.conferenciasyformacion.com)



**DIARIO MEDICO**

**EL MUNDO**

**Expansión**