

A detailed illustration of a city street at night. The sky is dark blue with a crescent moon and stars. Buildings of various styles line the street, some with lit windows. In the foreground, a pharmacy with a red cross sign and the word 'FARMÀCIA' is visible. A person is pushing a shopping cart, and a boat is docked on the right. The overall scene is rendered in a soft, painterly style.

XVI EDICIÓ 2020 2021

MGOF Màster de gestió de l'oficina de farmàcia >



Tens a les mans el programa de la XVI edició del MGOF, el màster de gestió de l'oficina de farmàcia.

El MGOF proporciona els coneixements en finances, gestió de persones i màrqueting, en les grans àrees que engloben la gestió de l'empresa i proporciona les eines necessàries per fer l'anàlisi d'oportunitats, prendre decisions i aplicar les habilitats claus en la direcció.

L'oficina de farmàcia ha de trobar l'equilibri entre el vessant assistencial i l'obligació d'obtenir uns resultats econòmics que la facin sostenible. El titular està al capdavant d'un establiment que ha de generar uns resultats econòmics per poder desenvolupar la seva tasca professional de manera correcta i optimitzar els recursos disponibles. Per aconseguir això el farmacèutic s'ha de fer expert en tècniques de gestió teòriques i familiaritzar-se amb les pràctiques pròpies de l'empresa.

Com en cada edició, el MGOF aposta per un aprenentatge actiu i pràctic que fomenti la capacitat de reflexió, el treball en cooperació i la transmissió de coneixements.

Aquest any hem fet incorporacions noves al mòdul de finances i de màrqueting i hem adaptat el programa a les demandes de l'entorn i a les necessitats del col·lectiu. També hem estat capdavanters a l'hora d'aplicar la tecnologia per mantenir-nos més connectats, tenir els recursos per continuar innovant i fer que la formació superi límits establerts. Ajudem l'empresa en moments de transició i de canvis en un entorn tan volàtil com el que vivim ara.

T'animem a inscriure't al MGOF convençuts que et proporcionarà una forma nova d'afrontar les decisions empresarials.

L'EQUIP DIRECTIU



Juan Carlos Serra Bosch
Llicenciat en Farmàcia (UB), diplomà en màrqueting i alt rendiment directiu (EADA), soci director de Marketin-red i Farmaretall, director del màster de màrqueting farmacèutic i del programa en market access a EADA Business School, director, editor de llibres de gestió de farmàcia.



Cristina Rodriguez Caba
Llicenciada en Farmàcia (UB), programa en direcció de serveis integrats de salut (DSIS) per ESADE i cap del Departament de Formació i Desenvolupament Professional, COF de Barcelona.



Mònica Gallach Patau
Llicenciada en Farmàcia (UB) i màster en direcció i administració d'empreses, MBA per ESADE.

MGOF

2020 2021

ADREÇAT A

A titulars de farmàcia comunitària o a graduats en Farmàcia que aviat poden ser titulars.

OBJECTIUS

Conèixer les diferents àrees funcionals i els processos de negoci de la farmàcia per tenir una visió global, generalista i integradora de la direcció i de la gestió d'empreses.

Saber desenvolupar les capacitats directives per liderar l'equip de col·laboradors.

Poder actuar com a responsable d'una empresa amb les característiques que la regulen i que la fan diferent de la resta i entendre el sentit de les funcions per gestionar-la amb fermesa, de forma eficient.

METODOLOGIA

El màster comprèn tres mòduls: finances i fiscalitat, gestió de persones i màrqueting.

El màster treballa amb exemples, exercicis, casos i altres recursos perquè l'aplicació dels coneixements adquirits sigui immediata.

En el mòdul 3, desenvoluparàs un pla de màrqueting.

A l'aula disposaràs d'un ordinador per seguir la classe.



DATES I HORARIS

Cada dimarts i dijous, de 09:00 a 13:30 hores, del 8 d'octubre del 2020 a l'1 de juny del 2021

CONFERÈNCIES

De 09:00 a 12:00 hores

SEMINARIS

De 09:00 a 14:30 hores



HORES LECTIVES

237 hores



MATRÍCULA

Màster complet: 4.695 €

Mòdul 1.

El farmacèutic com a responsable financer i de la fiscalitat: 1.800 €

Mòdul 2.

El farmacèutic com a responsable de la gestió de persones: 970 €

Mòdul 3.

El farmacèutic com a responsable de màrqueting: 1.925 €



INSCRIPCIONS

A la web www.cofb.org



TITULACIÓ

Diploma del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona



AVALUACIÓ

L'avaluació és contínua i es basa en l'adquisició progressiva de coneixements i la participació. Per aconseguir el diploma has d'haver dissenyat un pla de màrqueting i assistit com a mínim al 75% de les sessions.

En vista de l'escenari d'incertesa en que estem immersos, el Col·legi es reserva el dret de suspendre l'activitat temporalment o canviar-ne la modalitat segons com evolucioni el problema i d'acord amb les normes que estableixin les autoritats sanitàries per prevenir i controlar la infecció per SARS-CoV-2 en el col·lectiu de professionals sanitaris. Aquests possibles canvis no comportaran cap perjudici per als alumnes inscrits a les formacions afectades.





Mòdul 1

El farmacèutic com a responsable financer i de la fiscalitat

2020 2021



PERÍODE DE DOCÈNCIA

Del 8 d'octubre al 15 de desembre del 2020



HORES LECTIVES

75 hores



MATRÍCULA

1.800 €

Possibilitats de finançament



PROGRAMA

- Finances: balanç i compte de resultats
- Comptabilitat: despeses, pagaments i inversions
- Anàlisi d'estats financers
- Anàlisi de tresoreria
- Anàlisi financera
- Guany i pèrdues patrimonials
- Obligacions formals
- IRPF, conceptes generals
- La farmàcia davant d'una inspecció fiscal
- Coproietats, transmissions, donacions i herències



PROFESSORAT

Fernando Campa

Doctor en Administració i Direcció d'Empreses (URV), llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses (UPC), llicenciat en Ciències Empresarials i màster en direcció d'empreses (ESADE), professor de la URV, consultor d'empreses.

Alejandro Ebrat

Advocat, president de la Secció de Dret Tributari de l'ICAB, vicepresident de l'Associació Catalana d'Experts en Successions.

Carlos Gorgojo

Soci-director d'INVESTA. Les seves àrees d'actuació són el Dret Tributari i Financer. Compta amb una àmplia experiència en l'assessorament fiscal, incloent-hi tant l'anàlisi i la planificació fiscal dels negocis, fins a projectes complexos de finançament i adquisició d'actius.

Juan Antonio Sánchez

Economista-assessor fiscal, expert en fiscalitat de la farmàcia, soci director de Taxfarma assessors, SL.



SEMINARI

- Compres, estocs i logística



PROFESSOR

Antonio Vives

Farmacèutic comunitari, Cornellà, Barcelona.



HABILITATS DIRECTIVES

- Autogestió i eficàcia personal
- Gestió del temps
- Programació neurollingüística (PNL)



PROFESSORAT

Xavier Florensa

Format en Teràpia Gestalt i en Programació Neurollingüística, Coach Wingwave certificat®.

Lucia Langa

Especialista en coaching executiu a Living Experiences i professora del Departament de Direcció de Persones d'EADA.

Carme Ledesma

Llicenciada en Pedagogia (UAB), ADE (ESADE), especialista en organització educativa (UAB), Executive Coach (ECC), Accredited Certified Coach (ICF), certificada en Coaching d'equips (EEC), certificada en The Leadership Circle Profile (360°), Programa Liderazgo Co-Activo CTI, sòcia directora de Ledesma Consultores, SL.



CONFERÈNCIA

- Cas d'èxit a la farmàcia



PONENT

Emi Sallés

Farmacèutica comunitària, Sant Feliu de Guíxols, Girona.



Mòdul 2

El farmacèutic com a responsable de la gestió de persones

2020 2021



PERÍODE DE DOCÈNCIA

Del 7 de gener a l'11 de febrer del 2021



HORES LECTIVES

49 hores



MATRÍCULA

970 €
Possibilitats de finançament



PROGRAMA

- L'equip com a motor
- Perfil del titular i dels col·laboradors
- Selecció i entrevista de candidats
- Drets i deures de l'equip
- Motivació: formació i desenvolupament professional, retribució
- Famíllars a la farmàcia
- Prevenció de riscos laborals
- Organització i comunicació interna



PROFESSORAT

Jordi Corona

Farmacèutic comunitari, Mataró, Barcelona.

Gemma Cuesta

Diplomada en relacions laborals (UAB), llicenciada en Ciències del Treball (UOC), especialització en aspectes psicològics i socials de l'àmbit del treball i les organitzacions UOC, directora de l'àrea laboral d'Asplme.

Susana Gutiérrez

Llicenciada en Psicologia (UB), PDD (IESE), màster en DO (GR Institute Israel), ex presidenta AEDIPE i directora de RH de General Òptica.

Lucia Langa

Especialista en coaching executiu a Living Experiences i professora del Departament de Direcció de Persones d'EADA.

Maria José Povill

Advocada, cap de Recursos Humans del COF de Barcelona.

Juan Antonio Sánchez

Economista, expert en IRPF i fiscalitat en empresa familiar, soci director de Taxfarma.



Carolina Tejera

Llicenciada en Ciències Econòmiques i Empresariales (UAM), màster en *Marketing Estratégico y Gestión Comercial*, màster en màrqueting farmacèutic, sòcia i directora acadèmica d'EDF, *Gestión y Marketing Farma*.



SEMINARI

- La millora de l'equip a la farmàcia amb l'avaluació 360°



PROFESSORA

Rosalía Gozalo

Vocal de Demofarmàcia i Productes Sanitaris del COFM, directora tècnica, cotitular Farmàcia Las Gemelas, Madrid.



HABILITAT DIRECTIVA

- Lideratge i coaching



PROFESSORA

Desirée Ballesteros

Gerent i fundadora de Farma Emoción, *Business, executive coach*.



CONFERÈNCIA

- Cas d'èxit a la farmàcia



PONENT

Jose Ibáñez

Farmacèutic comunitari, Gavà, Barcelona



Mòdul 3

El farmacèutic com a responsable de màrqueting

MGOF

2020 2021



PERÍODE DE DOCÈNCIA

Del 16 de febrer a l'1 de juny del 2021



HORES LECTIVES

113 hores



MATRÍCULA

1.925 €
Possibilitats de finançament



PROGRAMA

- El màrqueting
- Pla de màrqueting
- Màrqueting i farmàcia: promocions, ofertes i comunicació
- Requisits legals del màrqueting i la gestió a la farmàcia
- Gestió per categories
- Fidelització de clients
- Indicadors de gestió a la farmàcia comunitària
- Presentació del pla de màrqueting



PROFESSORAT

Jordi Corona
Farmacèutic comunitari, Mataró, Barcelona

Nathalie Detry
Sòcia fundadora de Next 2 People Consultores, vicepresidenta i sòcia de Barna Consulting Group, llicenciada en Ciències Econòmiques i Empresariales (UB), PDG IESE.

Mercedes Gras
Llicenciada en Dret (UB), directora de l'Àrea Jurídica, Administrativa, Deontològica i d'Inspecció del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona.

Cristina Muñoz
Farmacèutica comunitària, Telà, Barcelona.

Xavier Portillo
Gestor de farmàcia Fabró, Barcelona.

Carme Ribera
Llicenciada en Farmàcia (UB), màster en màrqueting (EADA), assessora de màrqueting d'oficina de farmàcia.

Diego Sarasketa
Farmacèutic titular Farmàcia Sarasketa (Amorebieta, País Basc), màster en atenció farmacèutica, diplomada en ortopèdia i especialista en nutrició esportiva.

Juan Carlos Serra
Llicenciat en Farmàcia (UB), diplomada en màrqueting (EADA), CEO de Market in Red, director del màster de màrqueting farmacèutic i del programa Market Access, EADA Business School.



SEMINARIS

- Aparadorisme
- Màrqueting digital
- Digitalització de la farmàcia i E-commerce
- Tècniques de venda



PROFESSORAT

Francisco Cobo
Farmacèutic comunitari, Farmàcia Quintalegre, Granada, MBA, Instituto de Empresa, vicepresident del COF Granada.

Jordi Ferrer
Llicenciat en Farmàcia (UB), postgrau en màrqueting farmacèutic (UPF) i MBA per La Salle-URL, director comercial de la Divisió Farma de Laboratorios Vifas, professor del màster de Màrqueting Farmacèutic d'EADA.

Ignacio Padrino
Farmacèutic titular de Farmàcia Padrino, consultor estratègic a VentureFarma.

Anna Roser
Màster en Belles Arts a Saint Martins (Londres), llicenciada en Escultura postmoderna a la Universitat Sant Jordi (Barcelona). Creadora i dissenyadora de tot tipus de projectes d'interiorisme per habitatges, comerços, hotels, restaurants... amb més de 10 anys d'experiència.



HABILITATS DIRECTIVES

- Negociació
- Comunicació



PROFESSORAT

Franc Ponti

Llicenciat en Humanitats i màster en Societat del Coneixement (UOC), diplomad en psicologia de les organitzacions i en direcció general (EAD), professor d'EADA, especialista en negociació i conflicte, autor de *Los caminos de la negociación y Ampliando el pastel*. Tres casos sobre la dinàmica de las negociaciones.

Carme Ledesma

Llicenciada en Pedagogia (UAB), ADE (ESADE), especialista en organització educativa (UAB), *Executive Coach* (ECC), *Accredited Certified Coach* (ICF), certificada en *Coaching d'equips* (EEC), certificada en *The Leadership Circle Profile (360°)*, *Programa Liderazgo Co-Activo CTI*, sòcia directora de Ledesma Consultores, SL.



CONFERÈNCIA

- Cas d'èxit a la farmàcia



PONENT

Marcos Álvarez

Tiendólogo, *Chief Inspiration officer*, *PorBuenCamino*. Aplica el *Coaching*, acompanya a empreses del sector *Retail* en els processos de creixement i millora dels resultats, a partir del desenvolupament i creixement de les persones.



AVANTATGES

L'alumne del Màster té la inscripció gratuïta com a congressista a Infarma Madrid 2021.

Al mòdul 2, obsequiarem amb el llibre *Todo lo que debe saber sobre Gestión de la Farmacia: Liderar personas*, i al mòdul 3, amb el llibre *Todo lo que debe saber sobre Gestión de la Farmacia: Marketing*.

FINANÇAMENT

El COFB ofereix la possibilitat de fracccionar el pagament en tres quotes de 1.565€ al començament, a meitat i al final del curs.

CaixaBank té un producte bancari per finançar el Màster en condicions avantatjoses. Per saber-ne més, pregunteu a la vostra oficina.

MÒDUL 1	EL FARMACÈUTIC COM A RESPONSABLE FINANCER I DE LA FISCALITAT
DATES	Del 8 d'octubre al 15 de desembre del 2020
HORES	75 hores lectives
PREU	1.800 €
MÒDUL 2	EL FARMACÈUTIC COM A RESPONSABLE DE LA GESTIÓ DE PERSONES
DATES	Del 7 de gener a l'11 de febrer del 2021
HORES	49 hores lectives
PREU	970 €
MÒDUL 3	EL FARMACÈUTIC COM A RESPONSABLE DE MÀRQUETING
DATES	Del 16 de febrer a l'1 de juny del 2021
HORES	113 hores lectives
PREU	1.925 €
MÒDULS 1, 2 I 3	MÀSTER COMPLERT
DATES	Del 8 d'octubre del 2020 a l'1 de juny del 2021
HORES	237 hores lectives
PREU	4.695 €



DEPARTAMENT DE FORMACIÓ I DESENVOLUPAMENT PROFESSIONAL

Col·legi de Farmacèutics de Barcelona Telèfon 93 2440713 • Correu electrònic formacio@cofb.cat • Webs www.cofb.cat i www.cofb.org