

FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA PROFESIONALES DE FARMACIA

100% Bonificados



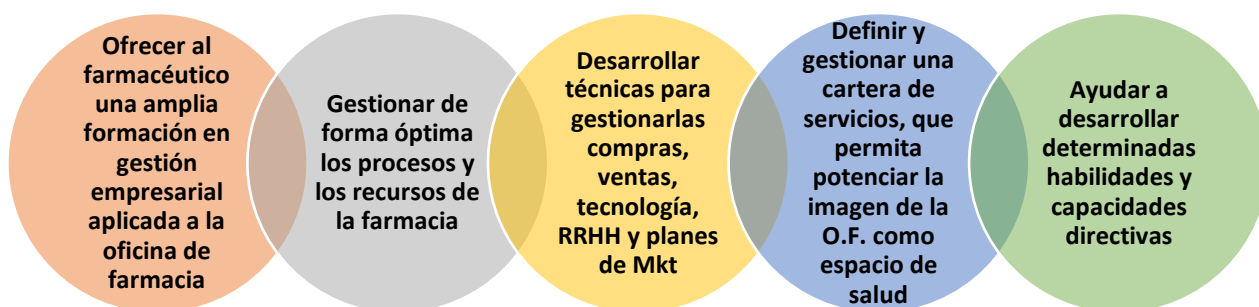
Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



CURSO DE EXPERTOS EN LA GESTIÓN INTEGRAL DE LA OFICINA DE FARMACIA

Lo que pretendemos es ayudar a los titulares de Oficinas de Farmacia a poder adquirir conocimientos y que desarrollen habilidades para ejercer la función directiva en oficinas de farmacia como clave en su gestión estratégica de negocio. Si mejora la eficacia de su oficina de farmacia le permitirá mejorar sus beneficios

OBJETIVOS:



SE REALIZA on-line a través de la plataforma e-learning.

INCLUYE: Acceso ilimitado al aula virtual, material didáctico, videos, etc. y diploma acreditativo al completar el curso.



CONTENIDOS

A partir de los contenidos siguientes desarrollaremos todas las Competencias necesarias para liderar la Gestión Empresarial de tu farmacia

1. **Dirección y Gestión de Recursos Humanos:**

Dirección de personas y gestión del talento, Técnicas de motivación, Competencias y habilidades directivas.

2. **Gestión de Compras y de Stock:**

Con una buena gestión de compras y de stocks se reduciría el número de pedidos y el trabajo, además de tener que hacer frente a menos carencias. Para llevar a cabo una política de compras correcta y efectiva, deben dominarse los criterios de selección de proveedores, la negociación y planteando comportamientos que favorezcan la cooperación entre proveedor

3. **Gestión Económica-Financiera:**

Principios básicos de la contabilidad en la farmacia, Utilidad de la información contable en la farmacia, Introducción a la fiscalidad de la farmacia

4. **Plan de Marketing:**

Análisis de situación, Objetivos del plan y estrategia, Cronogramas, Campañas, Escaparate, Animación/eventos, Promociones, Acciones en la red, Responsables, Indicadores de control y resultados

5. **Comunicación:**

Sistemas de Comunicación, Comunicación Verbal, Comunicación no-verbal, Dificultades comunicativas, Interferencias en las comunicaciones, Técnicas de comunicación en la Oficina de Farmacia, Comunicación con el paciente-cliente

6. **Venta Integral:**

Marca y Comunicación adaptados al paciente/cliente, Canales de comunicación, Contenido basado en el Consejo Farmacéutico, Actitud y comunicación en el mostrador

7. **Gestión del Punto de Venta:**

Cómo mejorar el aspecto de tu farmacia, Cómo mejorar la rentabilidad del punto de venta

8. **Innovación en Servicios Profesionales**

CONTACTO: Info@iamfarma.es



690673101

www.iamfarma.es