



**PROGRAMA EJECUTIVO
DE GERENCIA DE
OFICINA DE FARMACIA
-BARCELONA-**

Colabora:



Federación
Empresarial de
Farmacéuticos
Españoles

Después del éxito de la 1ª edición de Madrid...
Te traemos de nuevo el Programa a
-Barcelona-

En un **contexto** cada vez más **competitivo**, nuestros **farmacéuticos y farmacéuticas**, necesitan disponer de todas las **herramientas y conocimientos directivos para la gestión de sus negocios** con el objeto de tomar las mejores **decisiones empresariales** que tengan repercusión en la gestión de su **equipo y en su cuenta de resultado**.

Con este objeto, **GRUPO COFARES** lanza esta iniciativa, para poner a disposición de sus socios un **programa eminentemente práctico**, en el que un elenco de **profesionales de su organización** de gran experiencia en la **oficina de farmacia** junto con una selección de **profesionales independientes**, que podrán a disposición de los **alumnos**, todas las herramientas necesarias para **mejorar sus competencias directivas junto la competitividad de sus negocios**.

OBJETIVOS

Después de cursar este programa el alumno podrá:

- 1 Entender el contexto actual** y cómo plantear la mejor **estrategia empresarial** para su negocio.
- 2 Adquirir competencias directivas** que les permitan mejorar su **liderazgo y capacidad de gestión**.
- 3 Conocer las nuevas tendencias digitales** en el sector y **cómo afectan** a su negocio.

CONTENIDO

1. Entorno y retos

Módulo 1.1. Inauguración y bienvenida

Módulo 1.2. Mercado y retos

Módulo 1.3. Herramientas estratégicas

2. Gestión

Módulo 2.1. Cuadro de Mandos

Módulo 2.2. Compras (RX, GX, CH), Margen, PVL

Módulo 2.3. Finanzas

3. Farmacia física

Módulo 3.1. Tendencia, Shopper (Datos y Estudio)

Módulo 3.2. Reformas (Punto de Venta)

Módulo 3.3. Servicios B2B

Módulo 3.4. Gestión por Categorías

4. Farmacia digital

Módulo 4.1. Trade marketing

Módulo 4.2. Marketing digital

Módulo 4.3. eCommerce y plataformas digitales

Módulo 4.4. Responsabilidad y tratamiento de datos

CONTENIDO

5. Loyalty

Módulo 5.1. Loyalty Marketing

Módulo 5.2. Marketing relacional

Módulo 5.3. Experiencia de cliente

6. Finanzas, fiscalidad y compraventa

Módulo 6.1. Fiscalidad

Módulo 6.2. Compra / Venta

Módulo 6.3. LOPD

7. Dirección de personas

Módulo 7.1. Gestión y relaciones laborales

Módulo 7.2. Motivación y formación del equipo

Módulo 7.3. Negociación y gestión de conflictos

8. Jornada de innovación o buenas prácticas

9. Visita a Centro Logístico

CLAUSTRO COFARES

Yves-Henry Gomrée

Director de Procesos
Comerciales/CRM

Juan Carlos Sanz

Product manager
Cofares Servicios

Roberto Juan Rubio

Director de Compras
Consumer Health

Teresa Domenech

Responsable
Marketing e intel. neg.

Marta de Miguel

Category Manager OTC

Carlos Sánchez

Delegado
Protección de datos

Cristina Martín

Directora
Experiencia del Cliente

Laura Anchón

Responsable de Trade
Marketing y Estrategia

Josep Pastor

Director Regional Cataluña
Occidental y Aragón

Antonio Albert

Director Comercial
Cataluña Norte

Ricardo de Miguel

Director Riesgos y react

CLAUSTRO EXTERNO

Paula Aranegui

Responsable Ecommerce &
digital growth de Welnia

José Luis Fernández

T.G.S. Psicología
UCM

Joaquín Cerrolaza

Director | Consulting
Customer&Marketing
Deloitte

Juan Antonio Sánchez

Economista Asesor Fiscal
TaxFarma

Ángel Largo

CEO
Hudipro

María Crabonell

Economista
Carbonell Farma

Carles Torner

Titular
Farmacéutico

ORGANIZACIÓN Y DERECHOS DE ADMISIÓN

El programa tiene formato **BLENDED**.

- Las **sesiones presenciales** se impartirán en el Hotel NH Sants, **C/ de Numància, 74, 08029, Barcelona** e incluirán **desayuno y almuerzo**.
- Las **sesiones online** se impartirán a través del **Campus Online de eDUCO+**, donde podrás descargar todas las presentaciones y demás documentación académica para el seguimiento del curso.

Los **derechos de matrícula son 2.090€** para el público en general, **1.650€ para Socios de FEFE** y **1.490€ para Socios del Grupo COFARES**. El precio incluye **matrícula** en el programa, **catering** en las sesiones presenciales, **desplazamiento** a Centro Logístico y **expedición** de título.

Las **sesiones presenciales** serán de **10:00 a 18:00 horas**.

Las **sesiones online** serán de **15.30 a 17.30 horas**.

OCTUBRE						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

NOVIEMBRE						
L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

DICIEMBRE						
L	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

 **Presencial**  **Online**

eDUCO+ EN NÚMEROS

+ 17.000
Alumnos formados

+ 2.700
Farmacias formadas,
con un alto grado
de fidelización

67,2
NPS

+100
Encuentros digitales
con laboratorios

7
Universidades
colaboradoras

114
Proyectos con
34 laboratorios

PROYECTOS PARA



COLABORADORES



educoc⁺



COFARES

Colabora:



Federación
Empresarial de
Farmacéuticos
Españoles