



# PROGRAMA EJECUTIVO DE GERENCIA DE

OFICINA DE FARMACIA

# Bilbao

Colabora:



Federación  
Empresarial de  
Farmacéuticos  
Españoles

# Tras tres exitosas ediciones ...

## ➤ Te traemos de nuevo el Programa

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**.

\*Sujeto a posibles cambios

# 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.** Mercado y retos de la oficina de farmacia

## 2. Gestión

**Módulo 2.1.** Cuadro de Mando: Evolución de Ventas, Stock Precio, Ticket Medio

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

## 3. Farmacia física

**Módulo 3.1.** Gestión por Categoría (Promoción, Campaña, Pricing, Servicios)

## 4. Farmacia digital

**Módulo 4.1.** Marketing digital

**Módulo 4.2.** Retail digital

**Módulo 4.3.** eCommerce y plataformas digitales

**Módulo 4.2.** Responsabilidad y tratamiento de datos

## 5. Loyalty

**Módulo 5.1.** Loyalty Marketing

**Módulo 5.2.** Marketing relacional

**Módulo 5.3.** Experiencia de cliente

## 6. Finanzas, fiscalidad y compraventa

**Módulo 5.1.** Loyalty Marketing

**Módulo 5.2.** Marketing relacional

**Módulo 5.3.** Experiencia de cliente

## 7. Dirección de personas

**Módulo 7.1.** Gestión laboral

**Módulo 7.2.** Motivación y formación del equipo

**Módulo 7.3.** Negociación y gestión de conflictos

**Módulo 7.2.** Claves de la gestión de personal

## 8. Jornada de innovación o buenas prácticas

## 9. Visita a Centro Logístico

# Claustro Cofares

## Dirección académica

- **Yves-Henry Gomrée**  
Director de Procesos Comerciales/CRM
- **Juan Carlos Sanz**  
Responsable modelo comercial retail Nexo

## Coordinación académica

- **Carlos Quejido Díaz**  
Coordinador proyectos

- **Marta de Miguel**  
Category Manager OTC
- **Roberto Juan Rubio**  
Director de Compras Consumer Health
- **Ricardo de Miguel**  
Director Riesgos y react
- **Teresa Domenech**  
Responsable Marketing e intel. neg.
- **Verónica López**  
Responsable Retail Digital
- **Carlos Sánchez**  
Delegado Protección de datos
- **Laura Anchón**  
Head of Trade Marketing
- **Cristina Martín**  
Directora Experiencia del Cliente
- **José Fco. Guerrero**  
Director Operaciones Inbound
- **Carmen Fernández Ros**  
Director Regional Norte
- **Beatriz Esparza**  
Director Territorial Norte

**\*Sujeto a posibles cambios**

# Claustro externo

- **Francisco Guirado**  
Director Comercial Arquia
- **Ángel Largo**  
CEO Hudipro
- **José Luis Fernández**  
T.G.S. Psicología
- **Juan Antonio Sánchez**  
Economista Asesor Fiscal TaxFarma



# Organización y Derechos de Admisión

## El programa tiene formato semi-presencial

- Las sesiones presenciales se impartirán en la Sección de Crédito de Cofares, Plaza Víctor Chávarri, 1, 48013 (Bilbao).
- Las sesiones online se impartirán a través del Campus Online de Cofares donde podrás descargar 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 18:30h aprox.**



Las **sesiones online** serán de **15:30 a 17:30h.**

## CALENDARIO

■ Online ■ Presencial

FEBRERO						
L	M	X	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		

MARZO						
L	M	X	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						

ABRIL						
L	M	X	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				

## Formación en números

**+17.000**

Alumnos formados

**7**

Universidades colaboradoras

**+2.700**

Farmacias formadas, con un alto grado de fidelización

**125**

Proyectos con 37 laboratorios

## Proyectos para



## Colaboradores





**Colabora:**



Federación  
Empresarial de  
Farmacéuticos  
Españoles