



PROGRAMA EJECUTIVO DE GERENCIA DE

OFICINA DE FARMACIA

VALENCIA

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 6.1. Loyalty Marketing

Módulo 6.2. Marketing relacional

Módulo 6.3. 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 Estrategia y Sistemática Comercial Canal Farmacia
- **Juan Carlos Sanz**
Director Servicios a la Farmacia

Coordinación académica

- **Carlos Quejido Díaz**
Coordinador de proyectos

- **Sergio Tomás Martín**
Product Manager Gestión Oficina de Farmacia
- **Roberto Rubio**
Director de Compras Consumer Health
- **Marta de Miguel**
Category Manager OTC
- **Mónica Burruezo**
Directora Consumidor Farmacia
- **Laura Achón**
Head Of Trade Marketing
- **Paula Cuevas Gallego**
Research Manager
- **Verónica López**
Responsable Producto Digital
- **Carlos Sánchez**
Delegado Protección de Datos
- **Teresa Domenech**
Responsable Marketing Digital e Inteligencia de Negocio
- **Ricardo de Miguel**
Director Riesgos y React.
- **Iván Vegas**
Responsable de Atracción, Talento y Diversidad
- **Alejandro Pastrana**
Responsable Comercial de Sección de Crédito
- **Pedro Pérez**
Director Territorial Levante
- **Juan José Galán**
Director Regional Este

***Sujeto a posibles cambios**

Claustro externo

- **Jaime Rodríguez**
Gerente de Oficina de Farmacia
- **Juan Antonio Sánchez**
Economista Asesor Fiscal TaxFarma
- **Ángel Largo**
CEO Hudipro
- **Carles Torner**
Titular de Farmacia Torner



Organización y Derechos de Admisión

El programa tiene formato semi-presencial

Las sesiones presenciales se impartirán en Aula Formación (Almacén Cofares Aldaia), Carrer del Poligon 40, 46960, Aldaia, Valencia.

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 1.400€ para socios del Grupo Cofares.

El precio incluye matrícula en el programa, catering en las sesiones presenciales 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

JUNIO						
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						

MAYO						
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	

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