



Cursos Expertos

Curso Experto en Gestión y Marketing de Farmacia Comunitaria



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso Experto en Gestión y Marketing de Farmacia Comunitaria

1. Sobre Inesem
2. Curso Experto en Gestión y Marketing de Farmacia Comunitaria

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Porqué elegir Inesem?
6. Orientacion
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM

BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso Experto en Gestión y Marketing de Farmacia Comunitaria



DURACIÓN	420
PRECIO	599 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Expertos

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."

Resumen

La Oficina de Farmacia es un establecimiento cuya responsabilidad es la de adquirir, conservar y dispensar medicamentos y productos sanitarios. Además, cuenta con un componente empresarial que debe ser gestionado eficazmente. Por tanto, el profesional del ámbito farmacéutico requiere una formación tanto en temas de salud, como en habilidades sociales y gestión empresarial, ya que la Oficina de Farmacia es un espacio integral de salud para la población. El Curso en Gestión y Marketing de Farmacia Comunitaria te permite profundizar en aspectos relacionados con la gestión empresarial y marketing, respetando en todo momento la normativa y código deontológico profesional. Este curso experto proporciona las bases para una adecuada planificación, ejecución y control de la Oficina de Farmacia.

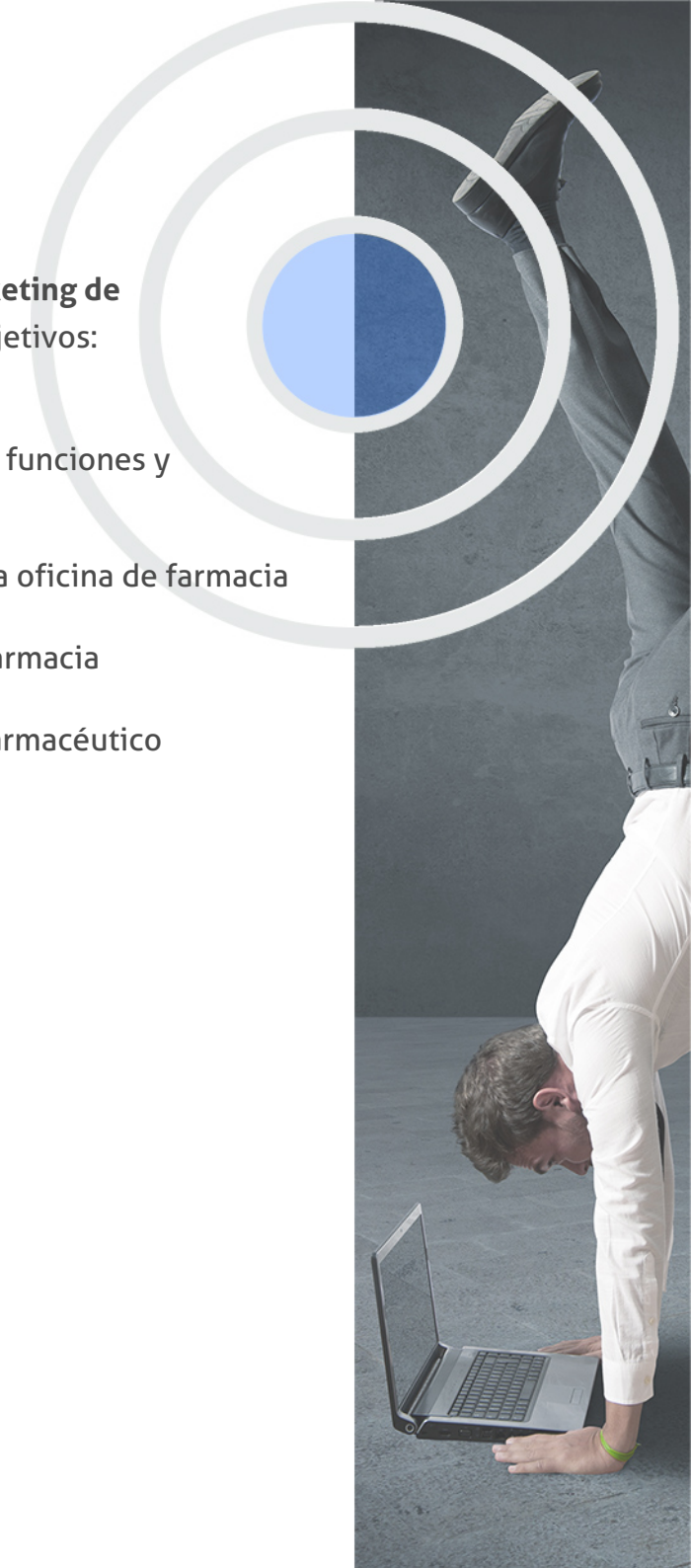
A quién va dirigido

El Curso en Gestión y Marketing de Farmacia Comunitaria va dirigido a todas aquellas personas que tengan o estén pensando en montar un negocio farmacéutico y quieran gestionarlo. Gracias a los conocimientos adquiridos en el curso serás capaz de conocer la estructura de la oficina de farmacia, gestión de pedidos, de almacén y de cobro y marketing farmacéutico, entre otros temas.

Objetivos

Con el Cursos Expertos **Curso Experto en Gestión y Marketing de Farmacia Comunitaria** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer la estructura de la oficina de farmacia, sus funciones y habilidades
- Aprender a gestionar los pedidos y el almacén en la oficina de farmacia
- Gestionar la parte administrativa de la oficina de farmacia
- Aprender la importancia del papel del marketing farmacéutico
- Conocer y segmentar el mercado
- Conocer el SEO/SEM y las principales técnicas.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso en Gestión y Marketing de Farmacia Comunitaria te prepara para realizar una gestión integral de tu negocio gracias a los conocimientos adquiridos sobre la estructura de la oficina de farmacias y marketing farmacéutico. Realiza tú mismo las gestiones de tu negocio de manera profesional y optimiza el rendimiento llevando a cabo buenas prácticas.

Salidas Laborales

Con el Curso en Gestión y Marketing de Farmacia Comunitaria estarás preparado para trabajar en el ámbito farmacéutico, realizando la gestión empresarial y administrativa de la oficina de farmacia, gestionando pedidos o realizando campañas de marketing, entre otras funciones.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.



Innovación y Calidad

Ofrecemos un servicio de orientación profesional y programas de entrenamiento de competencias con el que ayudamos a nuestros alumnos a crear y optimizar su perfil profesional.



02

Empleabilidad y desarrollo profesional

03

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.



INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.

04

Facilidades Económicas y Financieras



05

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.



PROGRAMA ACADEMICO

Curso Experto en Gestión y Marketing de Farmacia Comunitaria

Módulo 1. **Oficina de farmacia**

Módulo 2. **Introducción a la gestión de oficinas de farmacia**

Módulo 3. **Gestión empresarial y administrativa de la oficina de farmacia**

Módulo 4. **Marketing farmacéutico**

Módulo 5. **Consultor seo/sem**

Módulo 1. Oficina de farmacia

Unidad didáctica 1. Estructura de la oficina de farmacia

- 1. Definición de la Oficina de Farmacia y servicios ofrecidos
- 2. El local de la Oficina de Farmacia
- 3. Dispensación y venta en la Oficina de Farmacia
- 4. Horario de atención al público, servicios de urgencia y vacaciones
- 5. Información de medicamentos
- 6. Otras actividades

Unidad didáctica 2. Funciones del personal de oficina de farmacia

- 1. Los servicios de farmacia de atención primaria
- 2. Titularidad y personal de la Oficina de Farmacia
- 3. Funciones del personal del ámbito farmacéutico

Unidad didáctica 3. Habilidades en la relación con los clientes

- 1. Concepto de habilidades sociales
- 2. Manejo de la comunicación con el cliente/paciente
- 3. La ética del profesional sanitario en Oficinas de Farmacia
- 4. Responsabilidad profesional

Módulo 2.

Introducción a la gestión de oficinas de farmacia

Unidad didáctica 1.

Necesidad de la gestión en la oficina de farmacia

- 1. Definición y objetivos
- 2. Marco legal
- 3. Gestión de la calidad en la Oficina de Farmacia
- 4. Gestión medioambiental y de residuos en la Oficina de Farmacia
- 5. Gestión en la apertura de una Oficina de Farmacia

Unidad didáctica 2.

Gestión de pedidos en la oficina de farmacia

- 1. Documentación en operaciones de compraventa
- 2. Elaboración y recepción de pedidos
- 3. Condiciones especiales de gestión de medicamentos: estupefacientes y psicótrpos
- 4. Almacenes de distribución
- 5. Laboratorios fabricantes
- 6. Protocolos para la devolución de productos
- 7. Programas informáticos en la gestión de pedidos

Unidad didáctica 3.

Gestión del almacén en la oficina de farmacia

- 1. Concepto y funciones del almacén de productos farmacéuticos
- 2. Seguridad e higiene en el almacén sanitario. Normativa
- 3. Tipos de artículos existentes en el almacén
- 4. Gestión de stocks
- 5. Inventario y fichas de almacén
- 6. Programas informáticos para gestión de almacén

Unidad didáctica 4.

Conservación y control de productos

- 1. Estabilidad de los medicamentos
- 2. Caducidad
- 3. Condiciones de conservación: luz, humedad, temperatura
- 4. Productos con modificaciones y bajas por el laboratorio fabricante
- 5. Temperaturas de las instalaciones
- 6. Programas informáticos para el control de caducidad

Unidad didáctica 5.

Gestión de cobro y facturación de recetas

- 1. Organismos que gestionan la prestación farmacéutica
- 2. Tipos de aportaciones en la prestación farmacéutica
- 3. La receta médica
- 4. La receta electrónica
- 5. Facturación de recetas
- 6. Programas informáticos en la facturación de recetas

Módulo 3.

Gestión empresarial y administrativa de la oficina de farmacia

Unidad didáctica 1.

Gestión económico-financiera

- 1. Generalidades de la contabilidad en la farmacia
- 2. Introducción a la fiscalidad en la farmacia
- 3. Costes para la toma de decisiones
- 4. Balance de cuentas y resultados
- 5. Cuentas anuales
- 6. Gestión de inventarios

Unidad didáctica 2.

Gestión de recursos humanos en la farmacia

- 1. Organizaciones y estructura
- 2. La Seguridad Social
- 3. Stakeholders o grupos de interés
- 4. Reclutamiento y selección de personal
- 5. Políticas de gestión de personas
- 6. Tipos de contrato en una farmacia
- 7. Gestión de nóminas
- 8. Cálculo de costes laborales

Unidad didáctica 3.

Gestión de la cadena logística farmacéutica

- 1. Introducción
- 2. Fases de la cadena de suministro
- 3. Flujos en la cadena logística
- 4. Gestión de la cadena logística
- 5. Gestión de imprevistos e incidencias en la cadena logística

Unidad didáctica 4.

Prevención de riesgos laborales en la oficina de farmacia

- 1. Conceptos básicos sobre trabajo y salud
- 2. Condiciones de trabajo y efecto en la productividad
- 3. Riesgos relacionados a los profesionales sanitarios
- 4. Riesgos específicos en la Oficina de Farmacia

Unidad didáctica 5.

Gestión fiscal en la oficina de farmacia

- 1. Gestión fiscal en pequeños negocios
- 2. El calendario fiscal
- 3. Los impuestos de la farmacia
- 4. Declaraciones tributarias de la farmacia
- 5. Transmisión de una farmacia

Unidad didáctica 1.

Papel del marketing en el sistema económico y en la gestión empresarial

- 1. Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing
- 2. La función del marketing en el sistema económico
- 3. El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa Las tendencias actuales en el marketing
- 4. Marketing y dirección estratégica

Unidad didáctica 2.

Definición y delimitación del mercado relevante

- 1. El entorno de las Organizaciones
- 2. El mercado: Concepto y delimitación
- 3. El mercado de bienes de consumo
- 4. El mercado industrial
- 5. El mercado de servicios

Unidad didáctica 3.

La segmentación del mercado

- 1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
- 2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
- 3. Las estrategias de cobertura del mercado
- 4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

Unidad didáctica 4.

La investigación de mercados y el marketing

- 1. Los componentes de un sistema de información de marketing
- 2. Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercados
- 3. Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercados

Unidad didáctica 5.

Estudios de mercado y sus tipos

- 1. Estudios de mercado
- 2. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
- 3. Tipos de diseño de la investigación de los mercados
- 4. Segmentación de los mercados
- 5. Tipos de mercado
- 6. Posicionamiento

Unidad didáctica 6.

Marketing farmacéutico

- 1. Marketing farmacéutico
- 2. Servicio científico
- 3. Tipos de mercados farmacéuticos
- 4. Regulación de la publicidad y promoción
- 5. Patentes y marcas
- 6. Asociaciones profesionales
- 7. Política de producto
- 8. Política de precio
- 9. Política de distribución
- 10. Comunicación farmacéutica

Unidad didáctica 7.

Planificación de marketing

- 1. Técnicas de previsión de ventas
- 2. Marketing estratégico
- 3. El plan de marketing
- 4. Auditoría del plan de marketing: control externo e interno

Unidad didáctica 8.

Ventas

- 1. Red de ventas
- 2. Visita Médica
- 3. Micromarketing
- 4. Previsión de ventas
- 5. Elementos financieros en marketing farmacéutico

Unidad didáctica 9.

Medical marketing

- 1. Investigación y desarrollo de medicamentos
- 2. Análisis de resultados en salud
- 3. Comunicación y publicidad de medicamentos
- 4. Gestión de crisis por motivos de seguridad en medicamentos
- 5. Elaboración de un Medical Marketing

Unidad didáctica 10.

Farmacología y marketing especializado

- 1. Biofarmacia
- 2. Formas farmacéuticas
- 3. Marketing de genéricos
- 4. Marketing de productos hospitalarios
- 5. Marketing personal

Módulo 5.

Consultor seo/sem

Unidad didáctica 1.

Introducción al seo

- 1. Importancia del SEO
- 2. Funcionamiento de los buscadores
- 3. Google: Algoritmos y actualizaciones
- 4. Cómo salir de una penalización en google
- 5. Estrategia SEO

Unidad didáctica 2.

Introducción al sem

- 1. Introducción al SEM
- 2. Principales conceptos de SEM
- 3. Sistemas de pujas y calidad del anuncio
- 4. Primer contacto con Google Ads
- 5. Creación de anuncios de calidad

Unidad didáctica 3.

Seo on page

- 1. Introducción al SEO on page
- 2. ¿En qué consiste el SEO On Page?
- 3. Keyword Research
- 4. Herramientas
- 5. Arquitectura del Sitio Web
- 6. Análisis de los Metadatos- Screaming Frog
- 7. Usabilidad y Experiencia de Usuario- UX
- 8. Auditoría On Page

Unidad didáctica 4.

Seo off page: enlaces

- 1. Introducción al SEO off page
- 2. Backlinks
- 3. Consideraciones de los enlaces
- 4. Análisis de enlaces

Unidad didáctica 5.

Seo local

- 1. 1.Introducción al SEO Local
- 2. ¿Qué es el SEO Local?
- 3. Estrategia de SEO Local
- 4. Google My Business

Unidad didáctica 6.

Seo y copiwritting

- 1. Introducción al SEO y copywritting
- 2. SEO Copywritting
- 3. Claves principales para una estrategia de SEO-Copywritting

Unidad didáctica 7.

Seo especializado

- 1. SEO Internacional
- 2. SEO para Apps: ASO
- 3. SEO para Amazon Marketplace
- 4. SEO en Youtube

Unidad didáctica 8.

Posicionamiento patrocinado en buscadores (sem)

- 1. Conceptos clave
- 2. Inversión en anuncios publicitarios
- 3. Principales plataformas del marketing en buscadores
- 4. Google AdWords
- 5. Bing Ads
- 6. Consejos de gestión y optimización de campañas SEM

Unidad didáctica 9.

Publicidad en social media, facebook ads e instagram ads

- 1. Publicidad en social media
- 2. Facebook Ads
- 3. Instagram Ads

Unidad didáctica 10.

Indicadores clave del rendimiento en seo y sem

- 1. Indicadores clave de rendimiento en SEM
- 2. Introducción a la analítica web
- 3. Funcionamiento Google Analytics
- 4. Instalación y configuración de Google Analytics
- 5. Configuración de las vistas mediante filtros
- 6. Informes de Audiencia
- 7. Informes de Adquisición
- 8. Informes de Comportamiento

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Comunidad

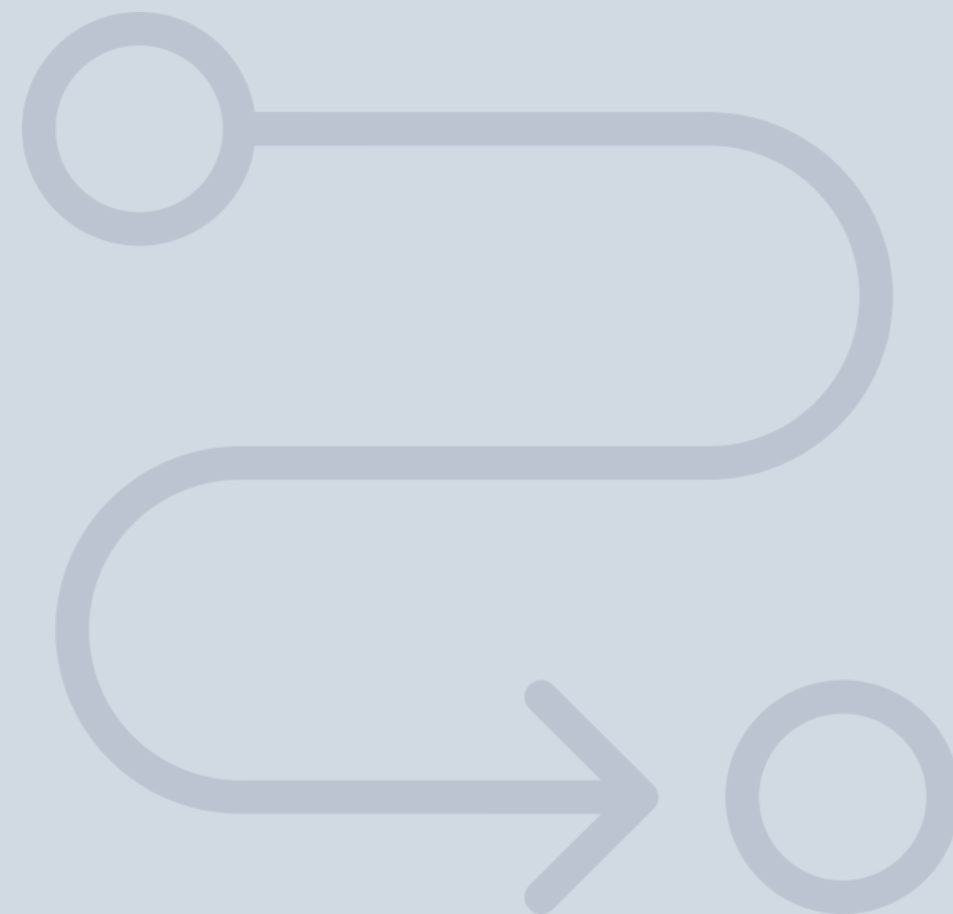
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a
nuestros alumnos
facilidades
económicas y
financieras para la
realización del pago
de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca
desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca
emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca
alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Cursos Expertos

Curso Experto en Gestión y Marketing de Farmacia
Comunitaria

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.