

Formación práctica para las Oficinas de Farmacia

La prensa de estos días publica noticias como:

- Preocupa el cierre de farmacias por la baja rentabilidad del sector
(<http://www.lv12.com.ar/VerNotaCompleta.py?IDNOTA=6717>)
- La factura de la farmacia catalana baja un 11,96%
(<http://noticiadesalud.blogspot.com/2011/04/la-factura-de-la-farmacia-catalana-baja.html>)
- La rentabilidad de las farmacias cae a mínimos, según Colegio Farmacéuticos
(<http://www.abc.es/agencias/noticia.asp?noticia=398629>)

Ante esta situación real del mercado, a las Oficinas de Farmacia se les plantean dos alternativas:

- Seguir como hasta ahora y en consecuencia mantener la pérdida de rentabilidad y poner en peligro su futuro
- Plantear un cambio en su forma de operar hacia estrategias y técnicas más acordes a la realidad actual, sin perder nunca de vista que nos estamos refiriendo a una Oficina de Farmacia

PRESENTACIÓN

Nuestra formación tiene como objetivo principal generar una cultura del **desarrollo integrado para que los participantes sean capaces, mediante una serie de actividades estructuradas**, de enfrentarse a los retos impuestos por los cambios en las reglas de juego de los nuevos mercados: Internacionalización, cambio de canales y formas de comunicación con los cliente y stakeholders, nuevos modelos, competitivos, rentabilidad de las operaciones comerciales y la sostenibilidad.

La nueva situación del sector requiere de profesionales altamente preparados en la gestión del negocio para dar una respuesta adecuada a los retos del mercado actual.

Esta formación práctica dirigida a la Oficinas de Farmacia esta compuesta por dos programas que se complementan y que pueden realizarse por separado o conjuntamente

Programa 1: Merchandising interno y externo de la Oficina de Farmacia

Objetivos:

- A través de documentación de diapositivas y fotográfica, los participantes podrán analizar diferentes Oficinas de Farmacias en cuanto su gestión interna

y externa; fachada, rótulos, puerta, circulación interna, exposición de productos, mobiliario, lineales, etc.

- A partir de este análisis y con la ayuda de su tutor, los asistentes podrán **elaborar su propio plan de modificaciones** a realizar en su Oficina de Farmacia a nivel externo e interno.

Contenidos:

- **Exterior de la Oficina de Farmacia**
 - Fachada
 - Escaparate
 - Puerta
 - Señalización
- **Interior de la Oficina de Farmacia**
 - Circulación de los clientes
 - Puntos calientes y fríos
 - Mobiliario
 - Niveles de los lineales
 - Colocación del producto

Calendario:

Viernes de 9:30 a 14:30 del 13/5 al 3/6

Lugar de impartición:

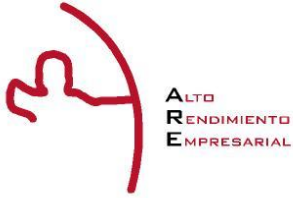
C/ Caspe 130 % PLANTA

Programa 2: Rentabilidad de la Oficina de Farmacia

Objetivos:

- A través de documentación preparada a tal fin, los participantes podrán analizar resultados de ventas, stocks, rotación, márgenes y rentabilidad
- A partir de este análisis y con la ayuda del profesor, los asistentes podrán **elaborar su propio plan de modificaciones** a realizar en su Oficina de Farmacia a nivel de rentabilidad.

Contenidos:



avda. Corts Catalanes 5-7 planta 1ª
Sant Cugat del Vallès 08173 Barcelona
Tel.: 93 553 08 64 - Fax 93 504 10 51
www.altorendimientoempresarial.com

- Ventas y márgenes totales de la O.F., por categorías, por líneas de productos, etc.
- ABC de las ventas y de los márgenes
- Porcentajes de márgenes sobre ventas
- Stocks mensuales, anuales
- Rotación de los productos en función de las ventas y los stocks
- Rentabilidad a través de $\text{margen} \times \text{rotación}$

Calendario:

Viernes de 9:30 a 14:30 del 10/6 al 1/7

Lugar de impartición:

C/ Caspe 130 (esq. Nàpols) PLANTA 5
BARCELONA

Condiciones económicas:

- Realizar uno de los programas: 195€
- Realizar los dos programas: 350€



El profesor



José Fazio, es un experto en programas de formación y como consultor/asesor de titulares de Oficinas de Farmacia.

- Consultor y Formador en Marketing, Dirección de Ventas, Ventas, Merchandising y Exportación en empresas españolas, francesas y alemanas
- Profesor en IQS y formador/consultor en otras Instituciones como ARE
- Experto en formación presencial, on line y blended
- Consultor y Formador en grandes y pequeñas de empresas del sector farmacéutico (laboratorios multinacionales y oficinas de farmacia) entre otros.

A continuación algunas opiniones sobre el curso y el profesor.

- *Estoy muy contento del curso que realicé de Merchandising en la oficina de farmacia con el Sr. José Fazio. El punto fuerte de este curso es que se puede transmitir rápidamente los conocimientos adquiridos a la práctica y ver como solucionan los colegas de las otras oficinas de farmacia el espacio dentro de la farmacia, como se han de poner los productos, colores, etc. Otro punto importante es utilizar las herramientas informáticas para poder explicar mejor los cambios dentro y fuera de la oficina de farmacia.*

Oscar Ramón Borra, de la Farmacia del Pas, en el Pas de la Casa (Principat d'Andorra), Carrer Major nº 1.

- *He realizado el curso de Merchandising del IQS en la Federación Farmacéutica. Mi experiencia ha estado muy satisfactoria y las capacidades comunicativas y de conocimiento del profesor Jose Fazio excelentes. Es por eso que os recomiendo los cursos que realiza el Sr. Jose Fazio.*

Jaume Pombo i Costa, Farmàcia Costa, C/ de Mar 14a, Pineda de Mar (BCN)

- *Mi recomendación es para un profesional y un entusiasta del trabajo que desarrolla. Como profesor tiene la capacidad de desarrollar y sacar partido a las cualidades que los alumnos poseen pero no utilizan. Tiene la virtud de conocer los mejores sistemas para conseguir una comunicación rápida y sobre todo muy sincera con las personas que le rodean. Muy meticuloso en su trabajo y con una capacidad de no dar nada por sentado que le convierte en una persona atenta a los detalles.*

David Rovira Sánchez, Gerente de oficina de Farmacia en C/MAJOR 14 DE TARRAGONA. CEO del grupo FARMADANDAL

Otros cursos dirigidos a las Oficinas de Farmacia:

- **Análisis del entorno de una Oficina de Farmacia** (*importante tanto para nuevas como actuales Oficinas de Farmacia para conocer el mercado en el que se desenvuelven*)
- **Técnicas de ventas para auxiliares y titulares de las Oficinas de Farmacia** (procesos de la venta, objeciones, venta cruzada, etc.)
- **Compras y proveedores** (relación ventas/compras, rotaciones, márgenes, etc.)
- **Finanzas para no financieros** (formación económico-financiera para titulares de las Oficinas de Farmacia)
- **Plan de Marketing** (realización del mismo a partir de los análisis internos y externos y de los objetivos que se quieren obtener en la Oficina de Farmacia)