



# Cursos Superiores

Curso Superior de Habilidades Comerciales desde la Oficina de Farmacia



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Curso Superior de Habilidades Comerciales desde la Oficina de Farmacia

1. Sobre Inesem
2. Curso Superior de Habilidades Comerciales desde la Oficina de Farmacia

[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 Superior de Habilidades Comerciales desde la Oficina de Farmacia



DURACIÓN	200
PRECIO	420 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Cursos Superiores

- 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

En la actualidad, las habilidades comerciales son necesarias para cualquier puesto de trabajo, ya que son muchas las ocasiones en las que nos enfrentamos a la necesidad de vender el producto que tenemos. En este sentido, las farmacias y parafarmacias deben realizar una buena gestión de las ventas y productos para conseguir rentabilidad y beneficios. Con la realización de este Curso en Habilidades comerciales desde la Oficina de Farmacia serás capaz de aplicar tus conocimientos, no sólo sobre ventas, sino en materia de marketing, administración, gestión, almacén y otros aspectos de la oficina de farmacia. Complementa tu formación con INESEM, diferenciándote de otros profesionales de tu sector.

## A quién va dirigido

El personal destinado al sector de la salud que posee grados como medicina, farmacia, veterinaria, etc. Y el dedicado al sector económico con grados en administración y dirección de empresas, marketing y publicidad, son los principales favorecidos del Curso de Habilidades Comerciales desde la Oficina de Farmacia. Asimismo, aquellos interesados en el marketing farmacéutico.

# Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso Superior de Habilidades Comerciales desde la Oficina de Farmacia** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Adquirir los conocimientos necesarios para la prevención de riesgos laborales
- Gracias al Curso de Habilidades Comerciales desde la Oficina de Farmacia, conseguirás administrar una farmacia.
- Comprender la forma en la que el marketing farmacéutico propulsa la venta.
- Planificar de manera correcta el marketing farmacéutico a través de diversos procedimientos.
- Comprender el modo en el que el marketing afecta a los diversos productos farmacéuticos como los hospitalarios.





¿Y, después?

### Para qué te prepara

El Curso de Habilidades Comerciales desde la Oficina de Farmacia, te preparará para gestionar y administrar de forma adecuada una farmacia, en términos económicos, financieros, de recursos humanos, etc. Además, te ayudará a comprender el funcionamiento del marketing farmacéutico en el que se incluye la distribución farmacéutica, el precio, el producto, la red de ventas, el micromarketing, la promoción y publicidad, entre otras cuestiones.

### Salidas Laborales

Los alumnos que completen el Curso de Habilidades Comerciales desde la Oficina de Farmacia lograrán trabajar en el sector farmacéutico, con cometidos en medical marketing, distribuidores farmacéuticos, product manager, investigadores en la universidad pública, farmacéutico en oficinas, startups dirigidos al sector de la sanidad, médicos en agencias healthcare, entre otros.

# ¿Por qué elegir INESEM?



# PROGRAMA ACADÉMICO

Curso Superior de Habilidades Comerciales desde la Oficina de Farmacia

Módulo 1. **Gestión empresarial y administrativa de la oficina de farmacia**

Módulo 2. **Marketing farmacéutico**

### Módulo 1.

## 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

# Módulo 2.

## Marketing farmacéutico

### Unidad didáctica 1.

#### Introducción al marketing en la gestión empresarial

---

1. Concepto y función del marketing
2. Marketing y dirección estratégica
3. Definición y delimitación de mercado relevante
4. La segmentación del mercado
5. Investigación de mercados y el marketing
6. Estudios de mercado y sus tipos

### Unidad didáctica 2.

#### El entorno farmacéutico

---

1. Estructura del mercado farmacéutico y su regulación
2. Sistemas de registro de medicamentos
3. Distribución farmacéutica\*
4. Estructura de un laboratorio farmacéutico\*
5. Principales factores en el desarrollo de fármacos

### Unidad didáctica 3.

#### Marketing farmacéutico

---

1. Marketing farmacéutico
2. Servicio científico
3. Tipos de mercados farmacéuticos
4. 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 4.

#### 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 5.

#### Ventas

---

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

### Unidad didáctica 6.

#### Farmacología y marketing especializado

---

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

# 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.

## 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.

## 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.

## 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.



Revista Digital

Secretaría

5

5 pilares del método

Webinars

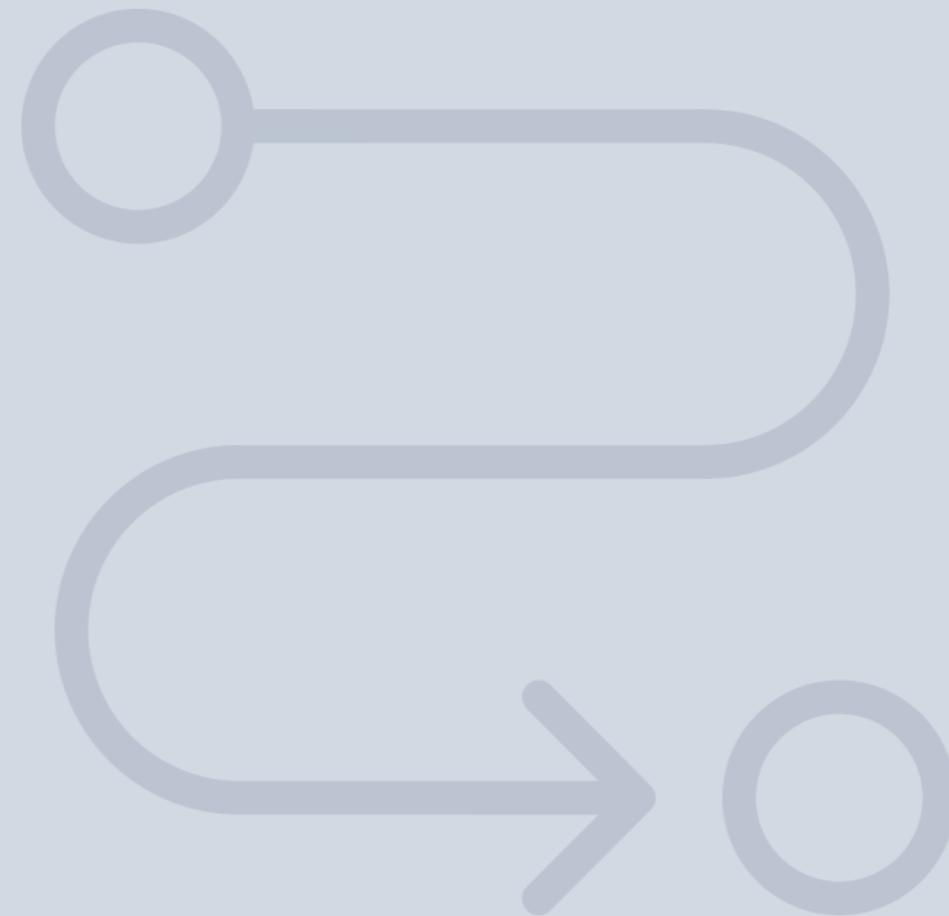
Campus Virtual

Comunidad



## 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 Superiores

Curso Superior de Habilidades Comerciales desde la  
Oficina de Farmacia

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



**958 05 02 05** [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES S.A.  
Calle Abeto, Edificio CEG\* Centro Empresas Granada, Fase II  
18230 Atarfe, Granada

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.