Cursos Expertos

Curso Experto en Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso Experto en Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia

1. Sobre Inesem
2. Curso Experto en Gestión Farmacéutica de 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 Experto en Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia

DURACIÓN	500
PRECIO	599 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INESEM BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Expertos

- Título Propio del Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

Resumen

La Oficina de Farmacia representa un espacio integral de salud para la población. Por esto, el ejercicio profesional del farmacéutico requiere de una formación que tenga en cuenta tanto temas meramente de salud, como las habilidades sociales y gestión empresarial. Son establecimientos encargados de adquirir, conservar y dispensar fármacos y productos sanitarios de forma racional y especializada en cada paciente. Además de estas funciones, la Farmacia cuenta con un trasfondo empresarial que debe ser gestionado eficazmente. A través de temas como marketing y mejora de las relaciones sociales, se completa este programa formativo de INESEM. Por tanto, este curso aporta a los alumnos las bases para conseguir una adecuada planificación, ejecución y control de la Oficina de Farmacia.

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 Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia. Asimismo, aquellos interesados en el marketing farmacéutico.

Objetivos

Con el Cursos Expertos **Curso Experto en Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Con el Curso Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia, conseguirás administrar una farmacia.
- Dominar la documentación necesaria para la oficina de farmacia.
- Adquirir las habilidades necesarias para la relación con los clientes.
- Conocer la prevención de riesgos laborales en la oficina de farmacia.
- Estudiar los tipos de mercados farmacéuticos como base del marketing farmacéutico.
- Conocer los elementos financieros en marketing farmacéutico.

¿Y, después?

Para qué te prepara

El Curso Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia, proporciona al alumnado los conocimientos necesarios para su introducción en la gestión de oficinas de farmacia, por medio de la conservación de control de productos. Además, llevará a cabo la gestión en términos económicos, financieros, de recursos humanos, etc, al tiempo en que se introducirá en marketing farmacéutico, mediante políticas de precio, producto, distribución y comunicación.

Salidas Laborales

Tras la realización del Curso Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia, el alumnado podrá desempeñar su labor en empresas dedicadas al sector farmacéutico o en subcontratadas por estas, como Distribuidor Farmacéutico, Product Manager, Medical Marketing, Startups orientados al mundo de la salud, Farmacéutico en oficina de farmacia, entre otros.

¿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.

Módulo 1. **Organización sanitaria**

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

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

Módulo 4. **Marketing farmacéutico**

Módulo 5. **Comunicación y publicidad en el medio online**

Módulo 1.
Organización sanitaria

1. MÓDULO 1. ORGANIZACIÓN SANITARIA

Unidad didáctica 2.
Servicios de farmacia

1. Atención primaria en el ámbito farmacéutico
2. El servicio de farmacia en centros hospitalarios y socio-sanitarios
3. Función de los servicios de farmacia
4. Proceso de distribución farmacéutica
5. El almacén farmacéutico
6. El laboratorio farmacéutico
7. Organizaciones en el ámbito de la farmacia
8. Colegio Oficial de Farmacéuticos
9. Legislación farmacéutica

Unidad didáctica 3.
Gestión farmacéutica aplicada al servicio de farmacia hospitalaria

1. Generalidades del Servicio de Farmacia Hospitalaria
2. Control de productos en el servicio de farmacia hospitalaria
3. Tipos de almacenes
4. Distribución intrahospitalaria de medicamentos y productos sanitarios
5. Garantía de calidad en el servicio de farmacia hospitalaria
6. Proceso de reenvasado de medicamentos
7. Programas informáticos en el servicio de farmacia hospitalaria

Unidad didáctica 4.
Documentación en el ámbito de la farmacia

1. Formulario Nacional
2. Real Farmacopea Española
3. Documentos para la dispensación
4. Documentación en la elaboración y dispensación de fórmulas magistrales y preparados oficinales
5. Protocolos para almacenes de distribución
6. Información y documentación del sistema de farmacovigilancia

Módulo 2.
Introducción a la gestión de oficinas de farmacia

1. MÓDULO 2. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE OFICINAS 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 psicótropos
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 de la oficina de farmacia

1. MÓDULO 3. GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA OFICINA DE FARMACIA

Unidad didáctica 2.
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 3.
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 4.
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 5.
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 6.
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 4.
Marketing farmacéutico

1. MÓDULO 4. MARKETING FARMACÉUTICO

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

Módulo 5.
Comunicación y publicidad en el medio online

1. MÓDULO 5. COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD EN EL MEDIO ONLINE

Unidad didáctica 2.
El anunciante en la red

1. Visibilidad e imagen de la empresa en la red
2. Reputación online
3. Identidad digital
4. Reputación dañada, como gestionar este tipo de crisis
5. Principales herramientas e indicadores

Unidad didáctica 3.
El mercado digital: usuarios y e-consumer

1. Las comunicaciones electrónicas en el comercio electrónico
2. Introducción al comercio electrónico
3. Clasificar a los compradores: Prosumer y Crossumer
4. El comportamiento de los usuarios de Internet

Unidad didáctica 4.
El canal online herramientas de comunicación

1. Formularios de contacto
2. Blogs, webs, wikis
3. Marcadores sociales
4. Aplicaciones en línea
5. Servicios de alojamiento: fotografías, vídeos y audio

Unidad didáctica 5.
Las redes sociales como elemento de la comunicación digital

1. Marketing en Redes Sociales, el SMM
2. La integración de las redes sociales en la estrategia corporativa de la empresa
3. Tipos de redes sociales
4. Ventajas y Desventajas de las redes sociales
5. Beneficios de las redes sociales desde el punto de vista de la empresa y desde el punto de vista del consumidor
6. Importancia y repercusión de las redes sociales
7. Las redes sociales como intercambio constante de información
8. Redes sociales en dispositivos móviles

Unidad didáctica 6.
Social media plan

1. El plan de medios sociales
2. Objetivos y estrategia del plan de medios sociales
3. Posicionamiento e imagen de marca
4. Captación y fidelización de audiencias
5. Integración del plan de medios sociales en la estrategia de marketing de la empresa

Unidad didáctica 7.
La figura del social media manager

1. ¿Qué es un Social Media Manager?
2. La figura del Social Media Manager en la empresa
3. Competencias y responsabilidades
4. La organización del profesional en redes sociales
5. Principios sobre la gestión del tiempo
6. Herramientas de gestión y monitorización para rentabilizar el tiempo en la web
7. Objetivos y seguimiento del Social Media Manager
8. Errores que no debe cometer un Social Media Manager

Unidad didáctica 8.
Crm en el medio online

1. Conceptos básicos de gestión de clientes y CRM
2. Remarketing
3. Tipos de clientes
4. Estrategias y herramientas de gestión de clientes
5. Métricas de fidelización
6. Aplicación de diferentes herramientas a casos de empresas

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 colabradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Comunidad

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

Webinars

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

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.

Cursos Expertos

Curso Experto en Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia

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.