



Masters Profesionales

Master en Gestión de la Oficina de Farmacia



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Gestión de la Oficina de Farmacia

1. Sobre Inesem

2. Master en Gestión 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. Orientación

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.***



Master en Gestión de la Oficina de Farmacia



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

- 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 encargado de adquirir, conservar y dispensar fármacos y productos sanitarios a la población. 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. Con este programa formativo podrá profundizar en aspectos relacionados con la gestión empresarial, atención farmacéutica, marketing y habilidades sociales, respetando en todo momento la normativa y código deontológico profesional. Este máster proporciona las bases para una adecuada planificación, ejecución y control de la Oficina de Farmacia.

A quién va dirigido

Este Master Gestión de Oficina de Farmacia va dirigido especialmente a titulares o adjuntos de farmacia y gestores, siendo útil también para el personal sanitario, estudiantes y todos aquellos profesionales que deseen profundizar en el ámbito de la gestión farmacéutica, así como conocer el funcionamiento del área empresarial de una farmacia.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Gestión de la Oficina de Farmacia** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer la estructura y las funciones del personal de la Oficina de Farmacia.
- Conocer los organismos y servicios sanitarios relacionados con la administración farmacéutica, así como su legislación.
- Desarrollar técnicas para gestionar las compras, ventas, tecnología y RRHH y aplicar planes de marketing.
- Adquirir habilidades sociales y comunicativas basadas en la psicología sanitaria.
- Aplicar atención farmacéutica y aprender a hacer un seguimiento farmacoterapéutico.
- Obtener una visión de las normas vigentes y preceptos deontológicos aplicables a la farmacia.
- Ejercer una gestión fiscal eficiente dentro de la Oficina de Farmacia





¿Y, después?

Para qué te prepara

Este Master Gestión de la Oficina de Farmacia te preparará para crear un organigrama eficiente en la oficina de Farmacia y el conocimiento de técnicas para su gestión: programas informáticos y psicología aplicada, como el protocolo de Buckman. Aprenderás funciones como la gestión de pedidos y conservación de los productos, así como el código deontológico farmacéutico. Igualmente, serás capaz de aplicar técnicas de ventas y marketing.

Salidas Laborales

Este Master Gestión de la Oficina de Farmacia ofrece la incorporación en profesiones como gestor de la Oficina de Farmacia, farmacéutico gerente de la Oficina de Farmacia, auxiliar de Farmacia, personal especializado en ventas, así como cualquier cargo relacionado con la gestión farmacéutica. Serás capaz incluso de dirigir una Farmacia o ejercer de contable interno.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Gestión de la Oficina de Farmacia

Módulo 1. **Organización sanitaria**

Módulo 2. **Oficina de farmacia**

Módulo 3. **Deontología farmacéutica aplicada**

Módulo 4. **Introducción a la gestión de oficinas de farmacia**

Módulo 5. **Gestión empresarial y administrativa de la oficina de farmacia**

Módulo 6. **Marketing farmacéutico**

Módulo 7. **Farmacoeconomía**

Módulo 8. **Psicosociología sanitaria**

Módulo 9. **Actualidad en la oficina de farmacia**

Módulo 10. **Proyecto fin de máster**

Módulo 1. Organización sanitaria

Unidad didáctica 1.

Estructura sanitaria

1. Organización del sistema sanitario público y privado en España
2. Organigrama y funciones
3. Niveles del Sistema Nacional y Regional de Salud en los servicios farmacéuticos
4. Prestación farmacéutica
5. Prestaciones sanitarias
6. Salud Pública
7. Equipo START

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. Documentos para la elaboración y dispensación de fórmulas magistrales y preparadas oficinales
5. Protocolos para almacenes de distribución
6. Información y documentación en el sistema de farmacovigilancia

Módulo 2.

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 3.

Deontología farmacéutica aplicada

Unidad didáctica 1.

Introducción a la deontología farmacéutica aplicada

1. Etimología de deontología
2. Objetivos de la deontología profesional
3. Principios deontológicos
4. Ética y moral
5. La implantación de la deontología farmacéutica

Unidad didáctica 2.

Código deontológico de la profesión farmacéutica

1. Concepto y funciones de los códigos deontológicos
2. Colegios Profesionales
3. Consejo general de colegios oficiales de farmacéuticos de España
4. Código deontológico farmacéutico

Unidad didáctica 3.

Fundamento filosófico de la ética y deontología profesional

1. Concepto de ética
2. La ética y la filosofía
3. ¿Ética o deontología profesional?
4. Sistemas morales
5. Ética social

Unidad didáctica 4.

Ética profesional

1. Concepto de ética profesional
2. Deontología y ética profesional
3. La ética profesional
4. Objetivos y dimensiones de la ética profesional
5. Principios éticos básicos
6. Clima laboral y comunicación

Unidad didáctica 5.

Responsabilidad moral del farmacéutico en su actividad profesional

1. Concepto de profesión
2. El profesional
3. La costumbre y la responsabilidad profesional
4. La responsabilidad del farmacéutico
5. Deberes profesionales de los farmacéuticos

Unidad didáctica 6.

Uso racional del medicamento

1. Uso racional de los medicamentos
2. Formación e información para la utilización adecuada de los medicamentos y productos sanitarios
3. Uso racional de medicamentos en la atención primaria a la salud
4. Uso racional de medicamentos en la atención hospitalaria y especializada
5. Uso racional de medicamentos en las oficinas de farmacia

Unidad didáctica 7.

Secreto farmacéutico

1. Noción de secreto profesional
2. Fundamento moral del secreto
3. Farmacéutico y secreto profesional

Unidad didáctica 8.

Competencia desleal y farmacia

1. Ejercicio responsable de las competencias profesionales
2. Competencia desleal
3. Actuaciones de competencia desleal

Unidad didáctica 9.

Farmacia comunitaria

1. El papel de la farmacia comunitaria
2. Ámbito de actuación del farmacéutico comunitario
3. La promoción de la salud desde la farmacia comunitaria
4. La objeción de conciencia
5. Implantación de las buenas prácticas en la farmacia comunitaria

Módulo 4.

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 psicótrópos
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 5.

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 6.

Marketing farmacéutico

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

Unidad didáctica 1.

Farmacoeconomía

1. Concepto y utilidad de la farmacoeconomía
2. Medida del bienestar mediante la farmacoeconomía
3. Tipos de evaluaciones económicas
4. Etapas de la evaluación económica
5. Limitaciones de la farmacoeconomía

Unidad didáctica 2.

Introducción a la contabilidad de costes

1. Definición de la Contabilidad de Costes
2. Objetivos
3. Relación con la contabilidad de financiera
4. Concepto de coste
5. Clasificaciones de costes

Unidad didáctica 3.

Concepto de coste en el proceso productivo

1. Conceptos de gasto, pago y coste
2. Costes del producto y del periodo
3. Costes directos e indirectos
4. Costes fijos y variables
5. Costes necesarios versus costes no necesarios: costes de la actividad y subactividad

Unidad didáctica 4.

Costes estándares y avanzados

1. Características del modelo de costes estándar
2. El coste estándar: su determinación
3. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de los materiales directos
4. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de la mano de obra directa
5. Cálculo y análisis de las desviaciones en costes directos

Unidad didáctica 5.

Riesgo en el análisis de inversiones

1. Métodos simples del tratamiento del riesgo
2. Análisis de la sensibilidad y de los distintos escenarios
3. Decisiones secuenciales: arboles de decisión

Módulo 8.

Psicosociología sanitaria

Unidad didáctica 1.

Nociones psicológicas básicas para la comunicación

1. Concepto de salud
2. Personalidad y teorías de la personalidad
3. Formas de la conducta y de la conciencia
4. Aspectos emocionales implicados en la enfermedad
5. Principales mecanismos de adaptación psicológica ante la vivencia de una enfermedad
6. La motivación
7. Frustración y conflicto

Unidad didáctica 2.

Introducción a la comunicación en contextos sanitarios

1. Fundamentos de la comunicación
2. Estilos de comunicación
3. Dificultades en la comunicación
4. Habilidades básicas: escucha activa

Unidad didáctica 4.

Comunicación no verbal en el contexto sanitario

1. ¿Qué es la comunicación no verbal?
2. Componentes de la comunicación no verbal
3. El lenguaje corporal
4. Importancia de una buena observación para una comunicación adecuada

Unidad didáctica 5.

Habilidades sociales en el contexto sanitario

1. Aspectos introductorios
2. Asertividad
3. Empatía
4. Negociación
5. Técnicas de comunicación y relación grupal
6. Composición de equipos
7. Dinámica de grupos

Unidad didáctica 6.

Relación entre el personal sanitario y el paciente

1. El rol del profesional sanitario
2. El rol del paciente
3. Comunicación entre el personal sanitario y el enfermo
4. Modelos de relación entre el paciente y el personal sanitario

Unidad didáctica 7.

Dar malas noticias: protocolo de buckman

1. ¿Por qué preocupa cómo dar malas noticias?
2. Motivos por los que hay que informar
3. ¿Cómo dar malas noticias?
4. Protocolo de Buckman: protocolo de comunicación de malas noticias

Unidad didáctica 8.

Técnicas específicas de intervención psicológica

1. Introducción
2. Apoyo psicológico en situaciones de duelo
3. Apoyo psicológico en situaciones de tensión
4. Apoyo psicológico en situaciones de agresividad
5. Apoyo psicológico en situaciones de ansiedad y angustia
6. Técnicas de ayuda psicológica

Módulo 9. Actualidad en la oficina de farmacia

Unidad didáctica 1. Escaparatismo en la oficina de farmacia

1. Análisis del escaparate
2. Diseño e imagen del escaparate
3. Organización del montaje del escaparate

Unidad didáctica 2. E-commerce en el ámbito farmacéutico

1. Estado actual del E-Commerce en el ámbito sanitario y normativa reguladora
2. Modelos de negocio On-Line
3. Internet como canal de comunicación en Comercio Electrónico: Promoción Web
4. Fidelización de clientes en el Comercio Electrónico

Módulo 10. Proyecto fin de máster

Unidad didáctica 3. Diferentes secciones en la oficina de farmacia

1. Parafarmacia
2. Nutrición
3. Veterinaria
4. Servicios farmacéuticos adicionales

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.





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.

Masters Profesionales

Master en Gestión 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.