

Curso Profesional

Ventas en la Oficina de Farmacia





tech formación
profesional

Curso Profesional Ventas en la Oficina de Farmacia

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 semanas

Horas: 150

Acceso web: www.tech-fp.com/sanidad/curso-profesional/ventas-oficina-farmacia

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Salidas profesionales

pág. 6

03

¿Qué seré capaz de
hacer al finalizar el Curso
Profesional?

pág. 8

04

Dirección del curso

pág. 10

05

Plan de formación

pág. 12

06

Metodología

pág. 14

07

Titulación

pág. 18

01

Presentación

La implementación de estrategias adecuadas para impulsar el objetivo de ventas en una oficina de farmacia, requiere conocer en profundidad esta disciplina. La habilidad de las ventas, no solo va en saber ofrecer un producto o mostrar un trato eficiente al cliente, va mucho más allá. En un mercado globalizado, competitivo y con tanta oferta, es preciso compatibilizar una estrategia conjunta que lleve al éxito. Es así, como este programa se presenta como una oportunidad para aquellos que desean desenvolverse en el sector farmacéutico, pero específicamente en la disciplina de la venta. Con un sistema de estudio 100% online que te abre las puertas a infinitas posibilidades de aprender a tu ritmo y con el acompañamiento de docentes expertos.

“

TECH trae para ti el Curso Profesional que estabas esperando para desarrollarte en el sector de ventas y farmacia. Con una modalidad 100% online y el mejor método de estudio del mercado. Empieza ahora”





Cuando un empleado domina los aspectos técnicos del producto y sabe cómo comunicarlo comercialmente, es vital que también posea una capacitación orientada a la comunicación y el trato específico del paciente. La fidelización de los clientes va muy ligada al hecho de que la farmacia sepa crear un entorno de cercanía para el paciente. Pero también, la comprensión del estatus actual del negocio y hacia dónde apuntar los recursos que se tienen.

Este Curso Profesional se enfoca en que puedas aprender de manera profunda la psicología y técnicas de venta, las políticas de fijación de precio, la orientación a la rentabilidad de los productos, las tipologías de compras y clientes, la venta cruzada y venta aumentada. Además profundizarás en la gestión del comercio electrónico orientado a esta área.

Un programa de enfoque profesionalizante, que te trae todo este contenido y más, en un módulo de aprendizaje con 10 temas bien desarrollados, de modo completamente en línea. Para su comprensión, estará disponible para ti desde el primer día, con una variedad de recurso multimedia y material teórico-práctico, seleccionado por expertos, quienes además serán tu guía en todo el proceso.

“

Aprende de forma ágil y cómoda todas las herramientas y métodos más efectivos para la Venta en la Oficina de Farmacia”

02

Salidas profesionales

Dentro del sector farmacéutico son variados los espacios donde podrás desempeñarte, de forma directa e indirecta. Es así como al conocer todo sobre las Ventas en la Oficina de Farmacia podrás desempeñarte de manera eficiente, en alguno de los siguientes cargos de manera especializada, gracias a lo aprendido en este Curso Profesional.



Al cumplir el plan de estudios de este programa, serás capaz de desenvolverte con la autoridad y confianza que se necesita en un mercado como el farmacéutico”



Esta titulación, en definitiva, te convertirá en un gran especialista preparado para trabajar en alguno de los siguientes puestos:

- ◆ Técnico de administración comercial en farmacias y parafarmacias
- ◆ Administrativo de relaciones públicas y recursos humanos en farmacias
- ◆ Responsable de almacén de medicamentos
- ◆ Comercial de productos de farmacia y parafarmacia
- ◆ Asistente de dirección en oficinas de farmacia



03

¿Qué seré capaz de hacer al finalizar el Curso Profesional?

Las metodologías de venta han cambiado, la transformación digital es un aspecto en alza. Por ello, los profesionales especializados en el ámbito son cada vez más solicitados. Este Curso Profesional te situará como un especialista en Ventas en la Oficina de Farmacia y podrás trabajar de manera efectiva en este sector en cualquier parte del mundo donde te encuentres.

01

Dominar la Psicología y técnicas de venta

02

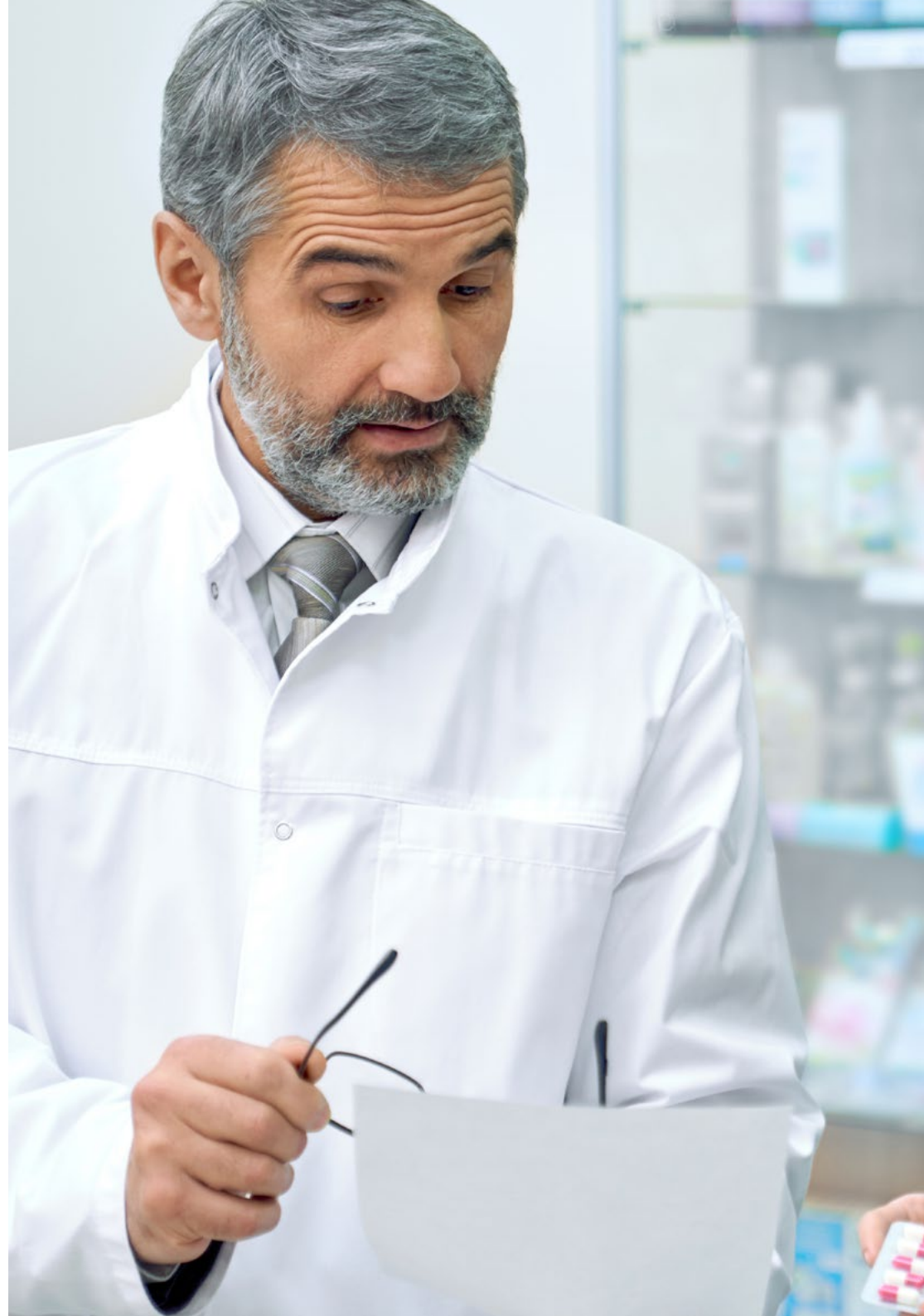
Conocer el ciclo de ventas

03

Analizar la previsión de ventas

04

Conocer las políticas de fijación de precio





05

Manejar los principios para conocer la rentabilidad de los productos

06

Entender los conceptos de venta cruzada y venta aumentada

07

Entender la tipología de clientes que acuden a la oficina de farmacia

08

Gestionar el comercio electrónico digital de la oficina de farmacia

04

Dirección del curso

TECH con el enfoque puesto en brindar capacitaciones de contexto profesional, trae a los mejores docentes del área de Farmacia, para que logres entender cada uno de los conceptos planteados. Desde una visión práctica y actual, podrás aprender de manos de expertos todo lo concerniente a Ventas en la Oficina de Farmacia y así apuntar a las mejores experiencias en el mercado laboral.

“

Aprender de manos de los que saben, siempre es un privilegio. TECH lo hace posible en cada uno de sus programas. Aquí especialistas en Farmacia serán tu guía en el proceso de aprendizaje”



Dirección del curso

Dña. Aunión Lavarías, María Eugenia

- ♦ Farmacéutica y experta en Nutrición Clínica
- ♦ Autora del libro referente en el campo de la Nutrición Clínica “*Gestión Dietética del Sobrepeso en la Oficina de Farmacia*”. (Editorial Médica Panamericana)
- ♦ Farmacéutica con amplia experiencia en el sector público y privado
- ♦ Farmacéutica titular Farmacia Valencia
- ♦ Asistente de Farmacia en la cadena de farmacias y minoristas de salud y belleza británica Boots, UK
- ♦ Licenciada en Farmacia y Ciencia y Tecnología de los alimentos. Universidad de Valencia
- ♦ Dirección del Curso Universitario “Dermocosmética en la Oficina de Farmacia”

“*Además de sus contenidos actualizados y de su metodología flexible y 100% online, esta titulación está impartida por expertos de gran prestigio en esta área profesional*”

05

Plan de formación

Este programa se presenta en una modalidad 100% online, con una estructura adecuada a las necesidades del alumno en un momento de cambios y movimientos vertiginosos, donde la digitalización permite que se destruyan las barreras que impiden el correcto aprendizaje. Contarás con herramientas diversas que permitirán tu estudio desde un dispositivo de tu preferencia, múltiples recursos multimedia a tu disposición y una metodología basada en el *relearning*, que solo encontrarás en TECH.



Comprender los conceptos más importantes de las Ventas en la Oficina de Farmacia será posible de forma 100% online y con diversidad de materiales educativos”





Módulo 1. Ventas en la oficina de farmacia

- 1.1. Psicología y técnicas de venta
- 1.2. Ciclo de ventas
- 1.3. Previsión de ventas
- 1.4. Políticas de fijación de precio
- 1.5. Tipologías de productos
- 1.6. Orientación a la rentabilidad de los productos
- 1.7. Tipologías de compras y clientes
- 1.8. Venta cruzada y venta aumentada
- 1.9. Situaciones comprometidas
- 1.10. Digital *ecommerce management*

“

Ahora tienes la oportunidad de trabajar en lo que te gusta, con la capacitación adecuada podrás aplicar a las ofertas laborales deseadas. Este Curso Profesional en Ventas en la Oficina de Farmacia da paso a un sinfín de posibilidades. Matricúlate ahora”

06

Metodología

Nuestra institución es la primera en el mundo que combina la metodología de los *case studies* con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos los case studies con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

TECH pone a tu disposición un método de aprendizaje que ha revolucionado la Formación Profesional y con el que mejorarás tus perspectivas de futuro de forma inmediata.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los profesionales del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina *Relearning*.

Nuestra institución es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019 conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores del mejor centro educativo online en español.



Esta titulación de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer tu crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso en TECH utilizarás los *case studies*, la metodología de enseñanza más avanzada y eficaz del mercado educativo.

“ *Nuestro programa te proporciona las mejores habilidades profesionales, preparándote para afrontar todos los retos actuales y futuros en esta área*”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

Ante una determinada situación, ¿qué harías tú? Esta es la pregunta a la que te enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del curso, te enfrentarás a múltiples casos reales. Deberás integrar todos tus conocimientos, investigar, argumentar y defender tus ideas y decisiones.



En este programa tendrás acceso a los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para ti:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado *Learning from an expert* afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en nuestras futuras decisiones difíciles.



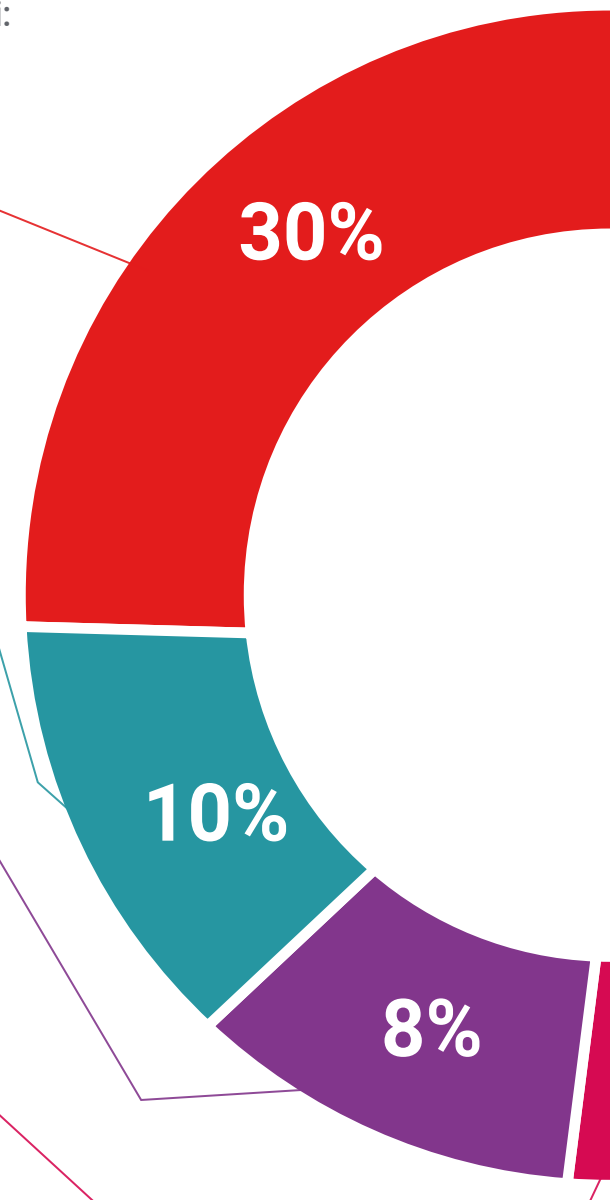
Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



07

Titulación

El Curso Profesional en Ventas en la Oficina de Farmacia garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Curso Profesional expedido por TECH.

Tras la superación de las evaluaciones, el alumno recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente Título de Curso Profesional emitido por TECH.

El título expedido por TECH expresará la calificación que haya obtenido en el Curso Profesional, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores carreras profesionales.

Título: **Curso Profesional en Ventas en la Oficina de Farmacia**

Modalidad: **Online**

Horas: **150**





Curso Profesional Ventas en la Oficina de Farmacia

Modalidad: Online

Titulación: TECH Formación Profesional

Duración: 6 semanas

Horas: 150

Curso Profesional

Ventas en la Oficina de Farmacia

