



Programa de Gestión y
Desarrollo Directivo
del Sector Farmacéutico

2019
Febrero-Marzo

IV Edición



Con la
colaboración académica



FORMACIÓN
ESPECÍFICA

Aborda los retos
de la gestión de
la oficina de
farmacia.



FORMATO
PRESENCIAL

18 jornadas
lectivas,
incluyendo
visitas a centros
de referencia
del sector
farmacéutico.



METODOLOGÍA

Trabajo
individual y en
equipo para la
resolución de
problemas.



NETWORKING

Facilita el
intercambio de
experiencias de
los alumnos y el
claustró,
formado por
profesionales del
sector.



LUGAR DE
IMPARTICIÓN

Sede IESE
Madrid, Sede
Cámara de
Comercio de
Madrid y sedes
de Cofares.

Seis razones para hacer el Programa de Gestión y Desarrollo Directivo del Sector Farmacéutico

El objetivo de este programa es facilitar al alumno las estrategias y conocimientos necesarios para desempeñar con éxito el rol del farmacéutico como gestor y aprender a tomar decisiones con criterios empresariales.



Adquirir estrategias y conocimientos de gestión



Desarrollar habilidades relacionadas con la dirección de personas



Identificar amenazas y oportunidades de tu entorno



Impulsar la percepción de valor para los clientes



Obtener una visión 360° del sector



Incorporar nuevas experiencias de la mano de profesionales en activo

Programa Académico

Distribución

- Distribución conceptos generales.
- Buenas prácticas en la distribución.
- Relación de la OF con la distribución.
- Innovación en la distribución.
- Logística

Oficina de farmacia

- Entorno legal y servicios profesionales.
- Puntos críticos de la OF.
- Organización de la OF.
- Equipo humano.
- Existencias.
- Márgenes.
- Gestión de tesorería.
- Marketing y comunicación.
- Estrategia y ventas.
- Servicios de farmacia.
- Farmacia 2.0.

Industria farmacéutica

- Autocuidado: medicamentos y productos sanitarios.
- Homeostasis y plantas medicinales.
- Medicamentos biológicos.
- Medicamentos biosimilares.
- Medicamentos genéricos.

Programa de gestión farmacéutica - IESE

- El sistema de salud español en el contexto económico actual.
- La triple meta. Repensando el sistema sanitario.
- El modelo de resolución de problemas.
- Resolución de problemas: alternativas y criterios.
- Motivación de personas.
- Entendiendo los Estados Contables (I) y (II).
- Resolución de problemas: análisis.
- Análisis financieros y decisiones de financiación.
- Resolución de problemas: diagnóstico y soluciones. Implicaciones de la empresa familiar.
- Costes para la Toma de Decisiones (I) y (II).
- Dirección de equipos.
- Incrementando la percepción del valor de los clientes/usuarios.
- Impulsando la percepción de valor de los clientes/usuarios.

+Info:

institutodeformacion@cofares.es | T: 91 213 78 19

info@pgdfarma.com | T: 91 523 44 67 | www.pgdfarma.com