

Baleares

PDAF

Programa de
**Dirección y Administración de
Farmacias**



¿por qué?



El programa de dirección y administración de farmacias, **PDAF**, nace de la necesidad creciente en el sector farmacéutico de adquirir conocimientos de gestión y dirección empresarial.

Viene a complementar la formación sanitaria de los farmacéuticos, añadiendo una formación empresarial, económica y financiera que le aporte elementos de criterio en la toma de decisiones y de ese modo optimizar la gestión empresarial de la oficina de farmacia.

El programa abarca las herramientas de gestión empresarial más innovadoras que se necesitan para la gestión estratégica y operativa de la farmacia, comenzando desde aspectos básicos para sentar las bases necesarias e ir progresando hasta alcanzar los conocimientos necesarios para una dirección empresarial de la nueva farmacia 4.0

Dirigido a

Dirigido a **pharmanagers*** que quieran aprender o consolidar los conocimientos para una mejora en la dirección estratégica y en la gestión operativa de la oficina de farmacia en su faceta de negocio.

¿a quién?



* **El pharmanager** es una figura gerencial particular. Corresponde a la persona encargada de la gestión de una oficina de farmacia, pudiendo ser farmacéutico titular, adjunto u otro profesional, que generalmente tiene que conciliar su vida personal con su papel sanitario, como profesional del medicamento, con el papel de manager de un negocio que ha de dirigir todas y cada una de las áreas típicas de una empresa. Además dentro de su currículum académico no suele contar con formación en administración de empresas y/o económico financiera.

¿a quién?



Requisitos de participación

El alumno ha de poseer estudios de grado o licenciatura en farmacia o estudios superiores, o en su defecto estudios de grado medio y experiencia laboral mínima de 5 años.

Conocimientos básicos de herramientas informáticas como el programa de gestión de farmacias o uso básico del Excel.

Proceso de admisión

Para participar en el PDAF será obligatorio **realizar la preinscripción en el Colegio de Farmacéuticos de las Islas Baleares antes del 15 de septiembre** para la reserva de plaza, contactando con:

Área de Formación del COFIB

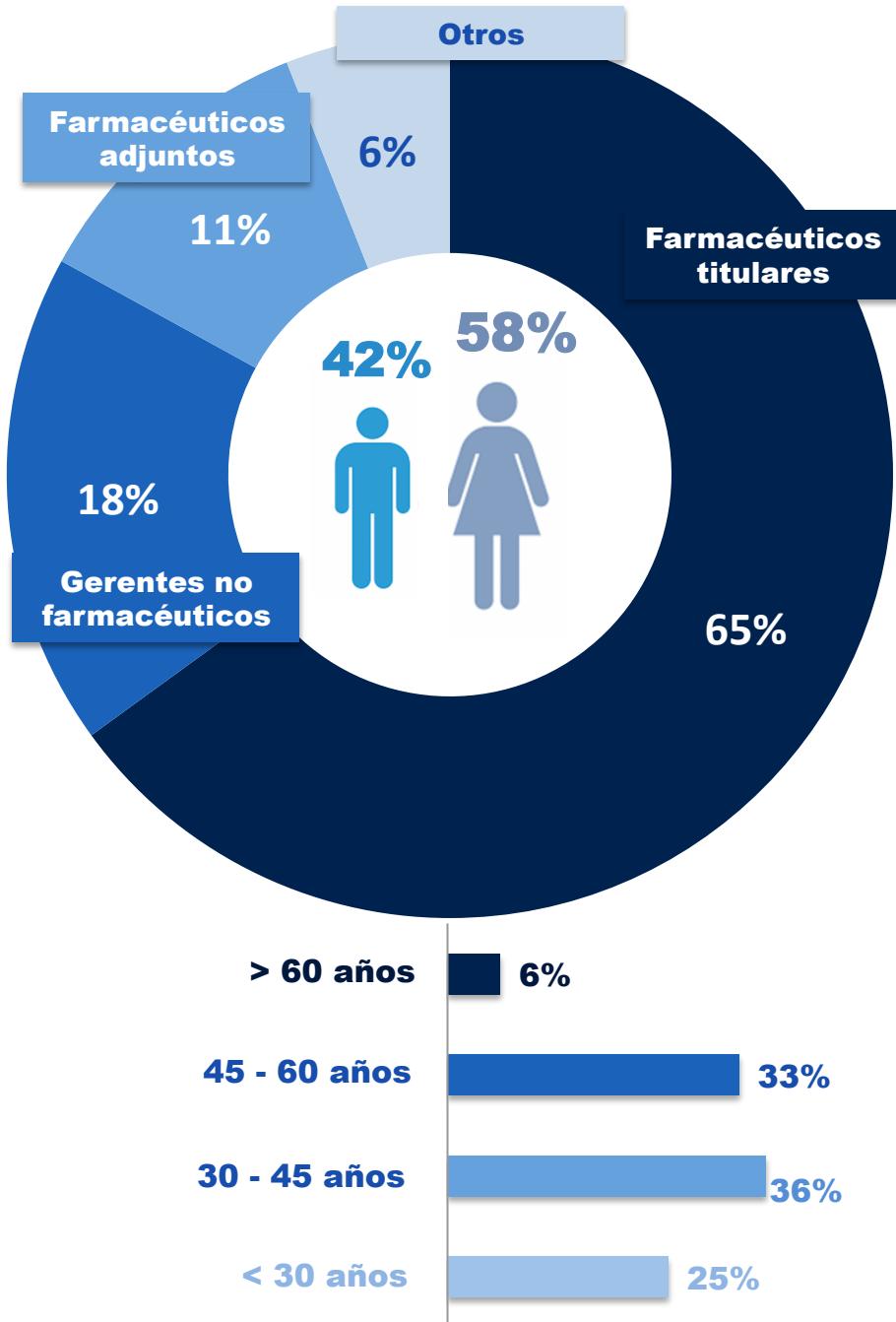
formacion@cofib.es

Tel. 971 22 83 78

Mínimo de alumnos para que se lleve a cabo el programa 20.

Una vez analizado el cumplimiento de los requisitos de participación exigidos y una vez culminado el proceso de admisión se le comunicará al interesado, el cual deberá realizar la matriculación en los plazos establecidos previos al inicio del programa.

Perfil del alumno



¿a quién?



¿cómo?



Metodología

Nuestra obsesión es aportarte valor sin complicarte la vida, por ello nuestro contenido está muy trabajado para que sea altamente eficiente y aplicable a tu farmacia, pero no queremos alterar tu ritmo de vida por ello hemos elegido un Formato blended o mixto, utilizando la posibilidad que nos aporta la tecnología.

Hemos concentrado nuestras clases presenciales reuniéndolas una vez al mes.

El resto del tiempo se lo podrás dedicar a tu ritmo desde casa o desde tu farmacia, pero no queremos que te aburas, por ello nuestra metodología es variada e innovadora y además este viaje lo harás acompañado de compañeros que se convertirán en amigos para toda la vida.

Además de la parte presencial, cada semana irás recibiendo material complementario para ir trabajando. Recibirás videos explicativos, ejercicios, lecturas recomendadas; entre las lecturas recomendadas habrá casos prácticos, artículos de revistas, notas técnicas y libros.

Si fuese necesario se realizarán seminarios online para profundizar en alguno de los módulos presenciales.

También iremos explicando herramientas de gestión innovadoras que puedas ir utilizando en tu farmacia y en tus nuevos proyectos adaptados al entorno 4.0

Metodología

La idea es que durante los 6 meses que dura el programa puedas ir incorporando todos los conocimientos del contenido del programa, que como podrás ver es bastante ambicioso.

El ritmo lo marcas tú, por ello te indicaremos el grado de importancia de cada material complementario, para que priorices en caso de no tener demasiado tiempo para dedicarle.

Somos conscientes de que probablemente compagines el Programa con tu trabajo en la farmacia y con tu vida familiar y personal, por ello el PDAF está diseñado de forma que puedas ir incorporando los conocimientos a tu ritmo, pero al mismo tiempo queremos que tengas material suficiente para profundizar en aquello que más te interese.

Además durante todo el curso se trabajará un business case por etapas, donde se irán aplicando todos los conocimientos adquiridos por el alumno.

El idioma en el que se impartirá el programa será el Castellano.

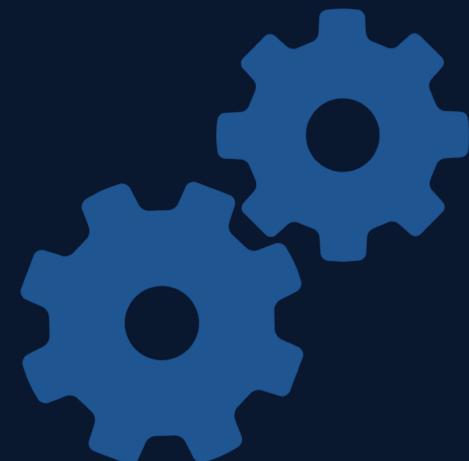
Evaluación

La evaluación del programa de gestión de farmacia se realizará atendiendo a los siguientes aspectos:

El 33% procederá de los test de conocimiento posteriores a cada tema. Otro 33% de la participación del alumno en clase y en los trabajos, actividades y ejercicios a realizar. El 33% restante procederá de la nota del examen final tipo test.



¿cómo?



¿cómo?



Metodología

“Proyecto mentoring”

Además de todo lo anterior, tenemos dentro del programa el proyecto mentoring.

“El proyecto mentoring”, destinado a los alumnos del PDAF, es un proyecto innovador en el que a través del apoyo de una persona con mayor experiencia (mentor) pretende optimizar el proceso de aprendizaje y desarrollo tanto personal como profesional gracias el conocimiento acumulado que da la experiencia.

Los mentores son personas destacadas de nuestro sector que ya han pasado por las mismas o parecidas situaciones y que pueden aportar un gran valor aportando su punto de vista gracias al conocimiento que poseen.

En definitiva, un acompañamiento que sin duda generará vínculos personales y profesionales entre mentor y mentoree, y que impulsará su desarrollo personal y profesional, ayudará al logro de sus objetivos y facilitará su crecimiento empresarial de una forma más segura.

Objetivos

- Estudiar la empresa y los diferentes modelos de negocio que existen.
- Entender la importancia de la estrategia y su implantación en la farmacia como empresa.
- Conocer las herramientas de gestión operativa de la farmacia.
- Aprender a manejar los indicadores de gestión de una oficina de farmacia como empresa.
- Analizar las ventas de la farmacia, detectar, controlar y analizar las variables que influyen en las mismas, así como las herramientas para proyectarlas y las estrategias de mejora.
- Conocer los procesos de logística, almacenamiento, inventariado y gestión de un almacén de existencias en la farmacia.
- Aprender a gestionar las existencias para conseguir una mejor rentabilidad para la farmacia.
- Interpretar el lenguaje de las compras, las modalidades en modelos de pago, interpretación de facturas, puntos clave de las negociaciones.
- Saber los criterios para la elección de los laboratorios de compra directa.
- Conocer el modelo de compra a la distribución y las claves para elegir a nuestro proveedor principal.
- Aprender la gestión e implantación de las categorías y/o unidades de negocio en la farmacia.
- Conocer los aspectos a tener en cuenta en la fijación de precios en la farmacia.
- Entender el papel estratégico de la gestión de personas.
- Estudiar los pros y los contras de diferentes modelos retributivos en la farmacia.
- Conocer las claves de la implantación de servicios rentables en la farmacia.
- Aprender a interpretar los estados financieros de la farmacia como empresa.
- Conocer los criterios básicos de tributación fiscal a los que está sometido el farmacéutico.

¿para qué?



¿qué?



Contenidos

Modulo 1 Estrategia

Introducción

- Finalidad de una empresa
- La farmacia como empresa

Análisis de modelos de negocio.

- Business Model Canvas
 - Definición de un modelo
 - Dibujando tu negocio
 - Desagregación de modelos

La estrategia

- Conceptos estratégicos clave
 - Valores, Misión, Visión, Políticas, Objetivos, estrategia.
- Implementación de la estrategia
 - Modelo PEST
 - Fuerzas de Porter
 - Estrategias genéricas
 - Factores clave de éxito. Dimensiones
 - Actividades Clave. Capacidades Clave
- Análisis estratégico
 - Estudio de mercado
 - Líneas estratégicas
 - Objetivos estratégicos
 - Mapa estratégico
- ¿Cómo mido la gestión de mi farmacia?
 - Indicadores estratégicos vs operacionales
 - Balanced Scorecard (CMI)
 - Sistemas de indicadores
 - Validación de indicadores
 - Indicadores clave de la farmacia

Contenidos

Modulo 2 Ventas

Ventas

- Indicadores de la venta
- Experiencia de compra
 - Atracción del punto de venta. Merchandising
 - Servicio al cliente
 - ✓ Factores clave del servicio al cliente en la farmacia
 - Formación y motivación de los colaboradores
 - ✓ Medición del desempeño de nuestros colaboradores
 - Herramientas de análisis y propuestas de mejora
- Gestión por objetivos
 - Características de los objetivos
 - Establecimiento de objetivos de venta
 - Control y seguimiento de objetivos
- El plan de marketing
 - Marketing estratégico Vs Marketing operativo.
 - Planificación e implantación de planes de marketing en la farmacia

¿qué?



¿qué?



Contenidos

Modulo 3 Almacén

- La rentabilidad de la inversión en existencias
 - Margen y beneficio
 - El coste de aprovisionamiento
 - La rotación de stocks
 - Tipos de stocks
 - El nivel de servicio y la rotura de stocks
 - Costes asociados a las existencias
- Gestión activa de stocks
- El Stock ideal
- Decisiones de compra y su impacto sobre la rentabilidad
- Las claves para la gestión rentable de stocks
- El inventario y su importancia
- Ejercicios prácticos
- Indicadores de Gestión de Stocks

Contenidos

Modulo 4 Compras

➤ Conceptos Básicos:

- Sistema de IVA y Recargo de Equivalencia.
- Cargos, márgenes, rappels y descuentos
- PVP, PVL, PVA, PVB, PVC,

➤ La función de compras

- El proceso de compra
- La política de compra
- Necesidades de abastecimiento
- Planificación de compras:

- ✓ Compras por histórico
- ✓ Compras por objetivos

▪ El surtido

- ✓ Características
- ✓ Selección y gestión del surtido
- ✓ Selección de productos

➤ Selección de proveedores

▪ Compras directas a laboratorios

- ✓ Características de la compra directa
- ✓ Tipos de laboratorios ¿Con quién negociamos?
- ✓ Puntos de negociación y acuerdo
- ✓ Condiciones de compra
- ✓ Rentabilidad de los pedidos

▪ Compras a distribución mayorista

- ✓ Distribución mayorista. Tipos de proveedores. Factores clave
- ✓ Interpretación de condiciones: Condiciones comerciales y financieras, descuentos y rappels
- ✓ Interpretación de facturas
- ✓ Puntos de negociación y acuerdo

¿qué?



¿qué?



Contenidos

Modulo 5 Gestión por categorías o unidades de negocio

- Gestión por categorías
 - Concepto
 - Papel estratégico y rol de las categorías
 - Distribución de las categorías, criterios de distribución
 - Transformación de áreas
 - Circulación en el punto de venta
 - Análisis de categorías
- Rentabilidad de las categorías:
 - Costes
 - Reparto e imputación de costes
 - Rentabilidad por laboratorios
- Gestión del lineal
 - Funciones del lineal
 - Aspectos determinantes
 - Criterios de reparto y exposición
 - Colocación de producto
 - Análisis de la productividad y rentabilidad del lineal

Contenidos

Modulo 6 Precios

- Papel estratégico del precio
- Fijación de precios
- Impacto de la estrategia de precios en la cuenta de resultados
- Precios según mercado
 - El precio y el posicionamiento
 - Precio esperado
 - Ecuación de valor
- Precios en función de la competencia
 - Guerras de precios
 - Contrarrestar bajadas de precio
- Precios en función de los costes
 - Tipos de coste
 - Margen de contribución
- Poner precio a un producto
- Poner precio a un servicio

¿qué?



¿qué?



Contenidos

Modulo 7 Gestión de personas

- Selección
 - Análisis de necesidades
 - Descripción de puestos
 - Plan de puestos
 - Gestión por competencias
 - Reclutamiento y selección
- Plan de incorporación
- Planes de formación
 - Coste de la formación
 - Evaluación y análisis de planes formativos
- Indicadores de desempeño
- La retribución en la farmacia
 - Tipos de retribución de la actividad en la farmacia.
 - El salario fijo
 - El salario variable
 - Pilares de la política retributiva
 - Objetivos estratégicos de la retribución
 - Equidad y competitividad salarial
 - Pago por rendimiento
 - Diseñar planes de incentivos
 - Dilemas y principales decisiones a tomar.

Contenidos

Modulo 8 Servicios

- Servicios profesionales en la farmacia: De la Idea a la Oportunidad de negocio.
- ¿Cómo realizar un estudio de entorno y mercado en la farmacia para la implantación de servicios profesionales?
 - Análisis Pestel
 - Estudio de mercado (Clientes actuales y potenciales)
 - Análisis de la competencia
- Plan estratégico en los servicios
- Diseño de los servicios
 - Plan de operaciones
 - Plan de recursos humanos:
 - Herramientas de gestión de los servicios profesionales
 - Plan de inversiones
 - Calidad
- Plan económico financiero de los servicios profesionales en la farmacia
 - Plan de inversiones
 - La cuenta de resultados de los servicios
 - Rentabilidad para la farmacia
- Plan de ventas y acciones de marketing y publicidad
- Cuestiones legales
 - Cumplimiento normativo
 - Contabilidad de los servicios profesionales
 - Fiscalidad de los servicios profesionales

¿qué?



¿qué?



Contenidos

Modulo 9 Gestión Económica y financiera de la farmacia

- Interpretación de la información económico financiera.
- Principales conceptos económicos financieros
 - El patrimonio
 - Balance de situación. Los seis números del balance.
 - Interpretación de la Cuenta de resultados
 - El beneficio
 - El cash flow
- Evaluación de la salud económica de la farmacia
- Gestión de la tesorería
- Análisis financiero de la farmacia
- Gestión de costes

Contenidos

Modulo 10 Gestión fiscal de la Farmacia

- Principales impuestos que afectan a la oficina de farmacia.
- Impuestos directos:
 - Impuestos sobre la renta
 - Impuestos sobre el patrimonio
- Impuestos indirectos:
 - IVA
 - ITP
 - AJD
- Transmisión de la oficina de farmacia
- Optimización de la gestión fiscal de la farmacia
- El farmacéutico ante la inspección de hacienda

¿qué?



¿quién?



Dirección académica

José Enrique Alba Palomo

Licenciado en Farmacia por la Universidad de Granada

CoRE, Harvard Business School (Business Administration and Management, Business Analytics, Economics for Managers and Financial Accounting)

MBA Executive ESADE

Máster Dirección Financiera ESESA

MBA Executive ESESA

Ha sido director académico y profesor del área de gestión de oficinas de farmacia de la escuela de negocios ESESA.

Ha participado como profesor colaborador en diversos másteres siempre en asignaturas relacionadas con la gestión de farmacias.

Ha participado como ponente en numerosas conferencias relacionadas con su actividad como farmacéutico y con la gestión empresarial.

Ha sido miembro de Consejos de administración de empresas del sector farmacéutico y miembro local de la ejecutiva de la Sociedad Española de Farmacia Familiar y Comunitaria.

Ha sido director y fundador del Grupo Antorcha, grupo farmacéutico de alto nivel formativo.

Ha sido presidente y fundador de Próxima farmacias.

Actualmente compatibiliza su labor como Farmacéutico titular de su propia farmacia y su labor como Director académico, profesor y consultor en Pharmanagement.

Inicio
Noviembre 2020
Finalización
Abril 2021
Duración
6 meses

Sesiones presenciales

HORARIO
15.00 – 20.00 horas

9.00 – 14.00 horas

NOVIEMBRE 2020

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

ENERO 2021

L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

MARZO 2021

L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

DICIEMBRE 2020

L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

FEBRERO 2021

L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

ABRIL 2021

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

¿cuándo?



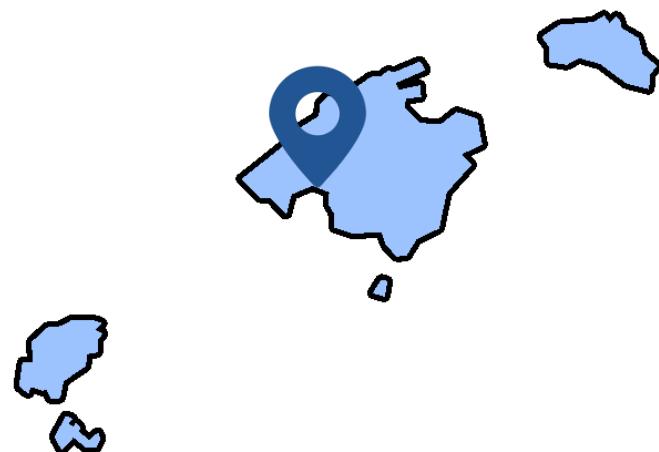
¿donde?



Sesiones presenciales

Colegio Oficial de Farmacéuticos de las Islas Baleares

C/ De la Volta de la Marcé, 4
Palma (Islas Baleares)



Precio general

Derechos de inscripción

Hasta el 15/10/2020 - 3.500 €

Del 15/10/2020 a 31/10/2020 – 4.000 €

Del 1/11/2020 a 15/11/2020 – 4.500 €

Precio especial colegiados COFIB

10% descuento sobre el precio general.

Derechos de inscripción

DEBIDO A LA INCERTIDUMBRE CREADA POR
LA COVID-19 SI EL PROGRAMA NO SE
REALIZA

**GARANTIZAMOS LA DEVOLUCIÓN
DEL 100% DEL IMPORTE DE LA
MATRÍCULA**

*Una vez comenzado el Programa si se tuviese que suspender por motivos sanitarios a consecuencia de la COVID-19 se le dará la opción a los alumnos de retrasar las sesiones, realizarlas online o recuperar el importe correspondiente a la parte proporcional de dichas sesiones.

¿cuánto?



¿quiénes somos?



pharmanagement

Somos aliados en formación y consultoría de los **pharmanagers***.

Estamos especializados en la gestión de oficinas de farmacia, todos nuestros cursos y programas tienen un enfoque eminentemente práctico y aplicable a la realidad del día a día de las oficinas de farmacia.

Te ofrecemos formación con cursos, talleres y programas generales de gestión empresarial, contabilidad y finanzas enfocados a la farmacia, así como formación a medida según tus necesidades.

Además ofrecemos consultoría financiera e independiente enfocada a las inversiones que quieras realizar en la farmacia: compra de locales, reformas, robotización, adquisición de nuevas farmacias, farmacias de nueva apertura.

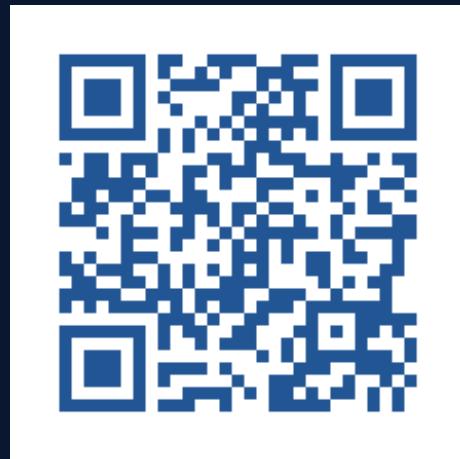
Más información:

www.pharmanagement.es
info@pharmanagement.es

* **El pharmanager** es una figura gerencial particular. Corresponde a la persona encargada de la gestión de una oficina de farmacia, pudiendo ser farmacéutico titular, adjunto u otro profesional, que generalmente tiene que conciliar su vida personal con su papel sanitario, como profesional del medicamento, con el papel de manager de un negocio que ha de dirigir todas y cada una de las áreas típicas de una empresa.

Además dentro de su currículum académico no suele contar con formación en administración de empresas y/o económico financiera.

#**pharmanagement**



info@pharmanagement.es