Dirección y gestión de oficinas de farmacia

Dirección y gestión de oficinas de farmacia

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2024

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.

© icaformación2024

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

El principal objetivo es dar a conocer el día a día en la dirección y gestión de una oficina de farmacia comunitaria en el territorio español. ? Se dan a conocer conceptos básicos como el sistema sanitario español, la legislación farmacéutica y el actual estado del sector farmacéutico junto a los organismos que lo rigen. ? Se capacita para el dominio de aspectos administrativos y organizativos propios del ejercicio de la profesión, como el manejo de documentación sanitaria o la dispensación de medicamentos. ? El alumno dominará aspectos como los tipos de productos de la farmacia, los servicios que presta la farmacia, y la atención correcta que debe brindar a las personas. ? Entre otras capacidades, podrá gestionar el aprovisionamiento desde los aspectos de la planificación, financiación, selección y negociación con proveedores. ? Igualmente, el alumno aprenderá en qué consiste la gestión de compra-venta incluyendo entre otras cosas la realización de pedidos, gestión de pagos, instrumentos informáticos para dicha gestión. ? Se muestra cómo funciona el almacén y las operaciones que se realizan, como la recepción de los pedidos y su correcta logística. También se dan a conocer en qué consiste la gestión de stock e inventarios. ? Se explica en detalle la gestión de la receta médica, su dispensación y venta, así como la receta electrónica.

TEMA 1 LA ORGANIZACIÓN FARMACÉUTICA ? El sistema sanitario - La Ley General de Sanidad. - Un modelo descentralizado de gestión - Sanidad pública y sanidad privada ? La ordenación farmacéutica - La nueva Ley del medicamento - La planificación farmacéutica ? El sector farmacéutico - La fabricación de medicamentos - La distribución de medicamentos - La dispensación farmacéutica ? Colegios Profesionales y asociaciones profesionales - Los Colegios de Farmacéuticos - Las asociaciones profesionales TEMA 2 LA ORGANIZACIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA ? La gestión de la oficina de farmacia - Servicios que presta la oficina de farmacia - Servicios básicos de salud - Servicios adicionales - La atención farmacéutica, un servicio permanente ? El local, las instalaciones y el mobiliario - La zona de atención al usuario - La zona de almacenaje - El laboratorio - El despacho ? Los productos - Los medicamentos - Los productos de parafarmacia ? Las personas. - El personal farmacéutico - Aptitudes y habilidades del personal farmacéutico - Actitudes - La gestión eficiente de los recursos humanos TEMA 3 APROVISIONAMIENTO: PLANIFICACIÓN Y FINANCIACIÓN ? La gestión del aprovisionamiento ? La previsión de ventas. - Previsiones de ventas en el aprovisionamiento inicial - Previsiones de ventas en el transcurso de la actividad - Cómo hacer las previsiones de ventas ? Parámetros económicos en la gestión de la compraventa. - El precio de venta - Los márgenes comerciales - Los impuestos - El descuento y el recargo comercial - Las bonificaciones - El rappel ? Las fuentes de financiación - Necesidades financieras - Los recursos financieros TEMA 4 APROVISIONAMIENTO: SELECCIÓN Y NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES ? Tipos de proveedores - El abastecimiento mediante mayoristas - El abastecimiento a través de laboratorios - El

© icaformación2024

abastecimiento mediante distribuidores ? Selección de proveedores - Evaluar a un proveedor - El proceso de selección ? Negociación con proveedores - Técnicas de negociación - La negociación, una relación de cooperación ? Negociación de las condiciones de compraventa - Negociación de condiciones generales - Negociación de reposición

© icaformación2024