

Mejorar la rentabilidad en la farmacia

Mejorar la rentabilidad en la farmacia

Duración: 80 horas

Precio: 420 euros.

Modalidad: A distancia

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.

© icaformación2026

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.



© icaformación2026

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:

1 Singularidad de tu farmacia.-

2 Incrementar beneficios.-

3 Campañas promocionales.-

4 Gasto medio por cliente.-

5 ¿Por qué el cliente regresa?.-

6 Estudio de los clientes potenciales.-

7 Confianza certera.-

8 Garantía total.-

9 Ser creativo.-

10 Talleres sanitarios.-

11 Acceso sin obstáculos.-

© icaformación2026

12 Marketing.-

13 Escaparate.-

14 Color de las paredes.-

15 El cliente.-

16 Reglas básicas en el trabajo.-

17 Ciclos económicos de tu farmacia.-

18 Stock cero.-

19 Personal.-

20 Salida prioritaria por caducidades.-

21 Actitud antes que aptitud.-

22 Ampliación de horarios.-

23 Capacidad de síntesis y análisis.-

24 Registro de faltas.-

25 Entusiasmo a raudales.-

26 Las fases de la venta.-

27 Las manos.-

28 Spots de televisión en la farmacia.-

29 Mobiliario.-

30 Evaluación de una superoferta.-

31 Contemplar todo desde otra perspectiva.-

© icaformación2026

32 Tamaño de la farmacia.-

33 Protección de datos.-

34 Desmelénate un poco.-

35 Cosmética.-

36 Asesoría externa.-

37 Comunicación con el paciente.-

38 Proveedores diarios.-

39 Organigrama.-

40 Negociación con proveedores.-

41 Beneficio neto.-

42 Puntos calientes.-

43 Luces.-

44 Gestión por categorías.-

45 Utiliza imágenes y no palabras técnicas.-

46 Presentarse como jefe.-

47 Mayor atractivo personal.-

48 Productos de autocuidado de la salud.-

49 Saber escuchar.-

50 Gestión del stock.-

51 Acción-Reacción.-

© icaformación2026

52 Planograma.-

53 Flexibilidad frente a los errores.-

54 Ventas cruzadas (cross selling).-

55 Up selling.-

56 Sin información no puede haber persuasión.-

57 Análisis FODA (fortalezas/oportunidades/debilidades/amenazas).-

58 Ayudar.-

59 Cinco tipos de compradores.-

60 Predisposición.-

61 Robot dispensador de medicamentos.-

62 Ordenadores suficientes.-

63 Etiquetas electrónicas (ESL).-

64 Cada persona su código de venta.-

65 Identificación de los clientes buenos.- 66 Liquidez.-

67 Soluciones en lugar de productos.-

68 Lealtad hacia tus clientes.-

69 Rentabilidad.-

70 Nunca sí al momento.-

71 Crisis.-

72 Stock de seguridad.-

© icaformación2026

73 Fracaso e infelicidad.-

74 Circulación de la clientela.-

75 Adaptarse a la realidad.-

76 Animales de compañía.-

77 Góndolas.-

78 Credibilidad.-

79 Mostrador.-

80 Humor.-

81 Inventario permanente.-

82 Punto SIGRE.-

83 Gestos que no debes hacer en tu farmacia.-

84 Sistema personalizado de dosificación (SPD).-

85 Logotipo.-

86 Plan de gestión del año próximo.-

87 La competencia, siempre "ojo avizor".- 88 Ambiente adecuado.-

89 Técnicas de venta.-

90 El mensaje.-

91 Tarjetas de fidelización.-

92 Generosidad.-

93 Folletos de consejos de salud.-

© icaformación2026

94 Franqueza y honradez.-

95 Pegatinas de posología.-

96 Cliente equivocado.-

97 Pacientes crónicos.-

98 Solidaridad.-

99 Datáfono.-

100 Más atractivo tu espacio de venta.-

101 Clientes y proveedores para el olvido.-

102 Ubicación precisa de los productos de parafarmacia.-

103 Técnicas de negociación.-

104 Reformas en tu farmacia.-

105 Convencimiento de lo que haces.-

106 Atención al cliente.-

107 Aumenta la superficie de tu farmacia.- 108 Habilidades de comunicación.-

109 Optimización de espacios.-

110 Trabajador conflictivo.-

111 Reducir el margen a cero de forma puntual.-

112 Haz primero lo desagradable.-

113 Gestión de compras.-

114 Lectura rápida.-

© icaformación2026

115 Incrementa la oferta de soluciones de tu farmacia.-

116 Apalancamiento financiero.-

117 Delegar en tus subordinados.-

118 Utiliza un programa "Customer Relationship Management" (CRM).-

119 Innovación.-

120 Proponer el producto que cada cliente pueda pagar.-

121 Plantas medicinales.-

122 Minimizar interrupciones e imprevistos.-

123 "Mystery Shopping"(Cliente misterioso).-

124 Excelente opinión de casi todo el mundo.-

125 Gestión del personal.-

126 Halagos verbales y reprimendas.-

127 Sistemas de protección.-

128 La mirada persuasiva.-

129 Visión de futuro.-

130 La discusión.-

131 Cosmética oral.-

132 Reserva absoluta.-

133 Auditoría de mercado.-

134 Cliente rentable.-

© icaformación2026

135 Convenio con entidad financiera.-

136 Homeopatía.-

137 La formación es una inversión, no un gasto.-

138 Página web.-

139 Agrupación lógica de la parafarmacia.- 140 Calefacción.-

141 Organización interna.-

142 Packs de varios productos relacionados.-

143 Saludo de bienvenida.-

144 Incentivos individuales.-

145 Alarmas de SMS.-

146 Nutricionista.-

147 Alimentos funcionales.-

148 Pinzas antihurto.-

149 Aprender más rápido que el vecino.- 150 Esteticista externo.-

151 Diferenciación en cosmética.-

152 Merchandising.-

153 Zona videovigilada.-

154 Dispensación activa.-

155 Las madres con niños pequeños.-

156 Expresión persuasiva.-

© icaformación2026

157 La oferta de productos.-

158 Atención farmacéutica.-

159 Calma.-

160 Farmacogenética.-

161 Empresa de servicios.-

162 Lineales de mayor venta.-

163 Grupos de trabajo de tu COF.-

164 Conciliación laboral.-

165 Servicios más valorados por el cliente.-

166 Acreditación de calidad.-

167 Compra por impulso.-

168 Ranking "detallado" de las ventas de medicamentos.-

169 Liderazgo.-

170 Campañas sanitarias.-

171 Asociación tipo franquicia profesional.- 172 Marca blanca.-

173 Planes normalizados de trabajo (PNTs).-

174 Autocontrol.-

175 Gestión del tiempo.-

176 Inteligencia emocional.-

177 Farmacias expertas.-

© icaformación2026

178 El precio.-

179 Cribado de patologías.-

180 Relación interdisciplinar.-

181 ECG.-

182 No se me ocurre nada.-

183 Atención farmacéutica subcontratada.- 184 Consumidores de servicios.-

185 La relación con los demás.-

186 Servicio de atención domiciliaria.-

187 El adverbio sólo.-

188 Cambios en el modelo de retribución.- 189 La despedida.-

190 Pacientes inmigrantes.-

191 Personas estimulantes.-

192 Ambientación musical para farmacias.- 193 "Qué, Para qué, A quién, Cómo, Cuándo, Dónde yCuánto".-

194 Aprende que el "YO" no lo llena todo.- 195 Intenta transmitir las ventajas de tu farmacia.-

196 Devolución de stock al mayorista.- 197 Escaparate interactivo.-

198 Conservar el cliente.-

199 Cooperación entre farmacias.-

200 Potencia tu faceta empresarial.-

© icaformación2026