

PROGRAMA DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE OFICINAS DE FARMACIA

Ampliando la visión empresarial de la farmacia



VIII EDICIÓN
Sevilla. Curso 2018-2019



Instituto Internacional
San Telmo

bida
farma

Especialistas en ampliar la visión empresarial y en la formación en gestión de la botica



PROGRAMA EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE OFICINAS DE FARMACIA

El Programa de Dirección y Gestión de Oficinas de Farmacia surge con el objetivo de fortalecer y potenciar los conocimientos, capacidades y actitudes de sus participantes para la dirección de la botica.

La continua evolución y grandes retos a los que se enfrenta el sector sanitario y farmacéutico, demandan cada vez más una mayor preparación empresarial de las personas al frente de las oficinas de farmacia.

El enfoque del programa no es teórico. En él se abordan cuestiones que preocupan o son necesarias para la persona responsable de su gestión.

¿Qué aporta el Programa en Dirección y Gestión de Oficinas de Farmacia?



VISIÓN GLOBAL

Ayudar al responsable de la gestión de la botica a adaptar su estrategia y modelo de negocio para aprovechar los cambios y tendencias del sector.



GESTIÓN DE LA BOTICA Y DIRECCIÓN DE PERSONAS

Aportar conocimientos, herramientas y habilidades para la gestión de la botica como empresa.



INSPIRACIÓN E INICIATIVA

Detectar oportunidades sobre el negocio de la botica mediante el análisis de situaciones empresariales actuales y relevantes.



PLAN DE MEJORA INDIVIDUAL

Diseño y desarrollo de un proyecto para implantar en las respectivas boticas.



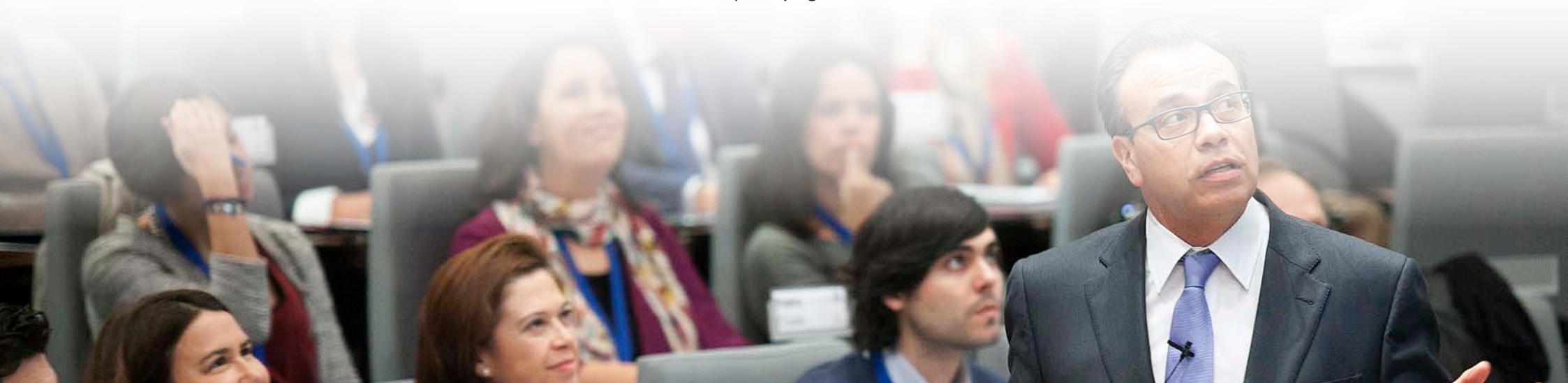
DEBATE Y NETWORKING

El intercambio de puntos de vista entre profesionales con mucha experiencia permite a los participantes construir un enfoque propio, completo y riguroso.



CLAUSTRO Y PONENTES

Profesores y ponentes con amplia experiencia en gestión empresarial y en el sector farmacéutico.





Metodología práctica

MÉTODO DEL CASO

Metodología práctica y activa, utilizada en las principales Escuelas de Dirección de todo el mundo. Estudiaremos numerosos casos reales de farmacias, complementados con Casos de Pymes y empresas familiares, para desarrollar habilidades, actitudes y conocimientos directivos y de gestión.

Apoyo conceptual con Notas Técnicas y conferencias coloquio que refuerzan el estudio personal.

¿A quién va dirigido?



TITULARES DE OFICINA DE FARMACIA



RESPONSABLES DE LA GESTIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA



LICENCIADOS O GRADUADOS EN FARMACIA CON EXPERIENCIA, QUE DESARROLLAN SU LABOR COMO ADJUNTO DE LA FARMACIA

PROGRAMA

¿CÓMO MEJORAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES?

Ejercitar un método para el proceso de toma de decisiones prudentes para el boticario como directivo. Se trabaja en la identificación de los problemas de negocio, de sus síntomas, el análisis, los criterios, la decisión y puesta en marcha de planes de acción realizables. Se pretende ayudar a pensar ordenadamente y desarrollar habilidades directivas.

¿CÓMO DEFINIR Y ELEGIR EL RUMBO DE LA BOTICA?: LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

Reflexión y análisis de la botica sobre su orientación estratégica y sobre el proceso de elección del futuro, en función de las características particulares de cada botica y de las tendencias del sector y los competidores. Asimismo, ahondar en los problemas que suelen ser habituales en este sector, respecto de la convivencia botica-empresa-familia.

¿EN QUÉ Y CÓMO IMPULSAR LA FUNCIÓN COMERCIAL DE LA BOTICA?

Trata de cómo lograr una orientación más eficaz hacia los clientes / pacientes y desarrollar iniciativas comerciales para mejorar las ventas y el servicio. Debatiendo sobre técnicas para fortalecer el merchandising, la fidelización del público objetivo, el comercio electrónico, la optimización de los espacios de venta y el desarrollo del perfil comercial del personal.

¿CÓMO INTERPRETAR Y HACER UN USO ADECUADO DE LA INFORMACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA?

Profundiza en la gestión de los recursos económicos y en el impacto de las operaciones del día a día en las “cuentas” de la farmacia. Entendiendo cómo se “construye el beneficio” a través de las diferentes familias de productos o “categorías” y dar pautas para una mejor toma de decisiones. Asimismo, ensayar la construcción de un “cuadro de mando y de indicadores” que ayuden a mantener bajo control los aspectos críticos de la gestión de la botica.

¿CÓMO ANALIZAR Y MEJORAR LAS OPERACIONES DEL DÍA A DÍA?

Se centra en la efectividad de los procesos internos y los servicios que presta la oficina de farmacia: las compras, las gestión de existencias y el almacén, la organización de los flujos de trabajo para una mayor eficiencia y productividad, así como una percepción de calidad del servicio por parte de los clientes/pacientes.

¿CÓMO LIDERAR Y DIRIGIR AL EQUIPO DE PERSONAS DE LA BOTICA?

Trata del trabajo de entender y dirigir personas, con eficacia y justicia, atendiendo a sus motivaciones y capacidades. Trabajando sobre los procesos de selección, formación, evaluación del desempeño y retribución.

¿QUÉ CABE ENTENDER DEL MARCO LEGAL, FISCAL Y DEL ENTORNO ECONÓMICO?

Trata de las principales cuestiones fiscales y legales que preocupan al farmacéutico y al sector de la farmacia, en su tributación corriente, por traspasos u otros supuestos de interés que puedan plantearse. Asimismo plantea un análisis del marco económico general y del sector, así como de las tendencias esperadas.

¿CÓMO MEJORAR LAS HABILIDADES Y TÉCNICAS PARA LA NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS?

Ejercitando un método para adquirir una visión global de las negociaciones y mejorar la capacidad para afrontarlas con eficacia y justicia. Se trata de una actividad clave para la gestión de acuerdos y para la dirección de personas.

¿CÓMO APROVECHAR EL PROGRAMA PARA APLICARLO A “MI BOTICA”? EL PLAN DE MEJORA INDIVIDUAL

De manera transversal, los diferentes contenidos académicos que se desarrollan en el programa han de volcarse en un “Plan de Mejora” que cada participante ha de ir construyendo a lo largo del mismo. El enfoque práctico que lo impregna exige que los participantes vayan reflexionando y definiendo una agenda de iniciativas o proyectos concretos de mejora a implantar en sus boticas en el futuro y sobre cada uno de los ámbitos tratados por las diferentes temáticas indicadas.



Instituto Internacional San Telmo

La Fundación San Telmo es una institución sin ánimo de lucro, cuyo fin es el desarrollo económico y empresarial de la sociedad. En 1982, con el apoyo académico de IESE Business School, creó un Centro Internacional de Formación y Perfeccionamiento para la Alta Dirección de Empresas e Instituciones privadas y públicas: el Instituto Internacional San Telmo.

Desde su inicio, **más de 10.000 empresarios y altos directivos** han realizado un programa de formación o perfeccionamiento en San Telmo. Cuenta con dos sedes permanentes en Sevilla y Málaga.

*“Una iniciativa conjunta de
BIDAFARMA y el Instituto
Internacional San Telmo, orientada
a ampliar la visión empresarial de
los participantes del Programa”*



Bidafarma es una Cooperativa de Distribución Farmacéutica, fruto de la unión de 12 cooperativas que cuentan con cientos de años de experiencia y con unos valores comunes basados en una distribución honesta, leal, responsable y solidaria, para contribuir al progreso de la farmacia.

Mejorando el nivel de servicio a la farmacia, en beneficio de la salud y de la sociedad, generando nuevas oportunidades de negocio y proyectos innovadores para sus clientes. Y por tanto, aportando mayor capacidad para defender el modelo actual de farmacia.

Bidafarma da servicio a más de 10.000 oficinas de farmacia en 12 Comunidades Autónomas, en 36 provincias.

MÁS INFORMACIÓN

INSTITUTO INTERNACIONAL SAN TELMO:

Julián Hernández
e-mail: pam@santelmo.org
Tlf. 954 975 004

BIDAFARMA:

Srta. Carmen Méndez
e-mail: carmen.mendez@bidafarma.es
Tlf. 678 858 023



FUNDACIÓN
SAN TELMO

