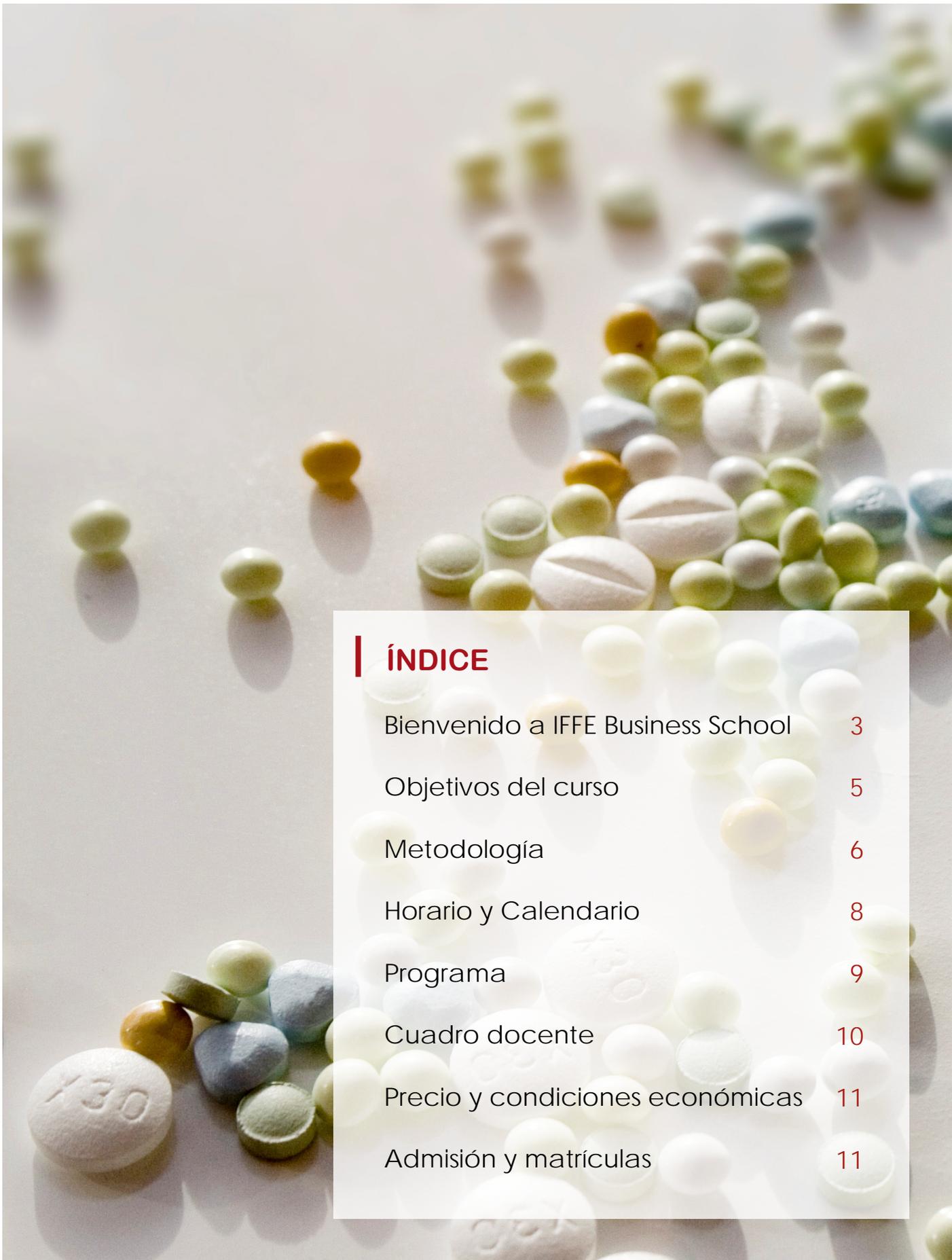




PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN
**GESTIÓN INTEGRAL PARA OFICINAS
DE FARMACIA**



ÍNDICE

Bienvenido a IFFE Business School	3
Objetivos del curso	5
Metodología	6
Horario y Calendario	8
Programa	9
Cuadro docente	10
Precio y condiciones económicas	11
Admisión y matrículas	11



BIENVENIDO A IFFE BUSINESS SCHOOL

IFFE Business School es una Entidad de Formación de Postgrado en Management y Gestión, de ámbito nacional e internacional, con una clara vocación hacia la práctica empresarial. Los retos constantes que se presentan en la actualidad a las empresas les exigen estar en permanente adaptación y disponer de las herramientas que ofrece el conocimiento para su incorporación a todas las áreas de gestión.

La **Formación** orientada a la dirección y la gestión ha de estar fundada en la reflexión sobre lo aplicado en el mundo real.

Los referentes teóricos son imprescindibles, pero nuestros alumnos precisan los aportes prácticos y específicos que poseen los profesionales de nuestro cuadro docente. Hemos de ir más allá de la búsqueda del mero conocimiento especulativo y teórico, para conquistar la realidad del mundo cambiante de las organizaciones y los mercados.

Actualizarse a lo largo de toda la vida profesional permite ajustarse a los cambios en entornos complejos. Ello nos obliga a convertirnos en algo más que una Escuela de Negocios al uso y nos aboca a ser un centro de oportunidades profesionales y empresariales.

“Nuestra visión es construir un ecosistema de conocimiento, semilla de una nueva generación de profesionales.”

Nuestro profesorado está compuesto por profesionales con un obligado perfil académico pero también con una necesaria presencia y vinculación al mundo empresarial.

Ofrecemos a los alumnos metodologías avanzadas para lograr una completa formación en el ámbito empresarial en consonancia con unos valores que fomentan la **orientación a la**

práctica, la innovación y el emprendimiento, así como un entorno que estimula la creatividad, la eficacia y la responsabilidad.

La metodología, la relación con las empresas, la vocación de conocimiento global y las instalaciones en plena naturaleza suponen algunos pilares sobre los que se basa la formación en IFFE.

- ✓ **Comunidad IFFE:** Personas que aúnan conocimiento, solidaridad, respeto y coherencia. Personas y profesionales íntegros.
- ✓ **Hábitat Empresarial:** Potenciar el capital relacional de nuestra comunidad IFFE.



1 ACTITUD Y APTITUD

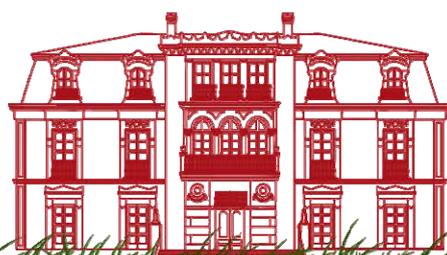
Fomento del trabajo en equipo, desarrollo de competencias y capital relacional, evaluación continua al alumno, evaluación del esfuerzo y participación.

2 DINAMISMO Y PRAGMATISMO

Sesiones estructuradas con un carácter eminentemente pragmático y dinámico.

3 INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Potenciar el pensamiento creativo, espíritu emprendedor, búsqueda de modelos de negocio innovadores y sostenibles.



OBJETIVOS DEL CURSO

El actual panorama competitivo que se produce en todos los sectores y mercados está afectando incluso a todas aquellas empresas y negocios considerados hasta ahora inmunes a las crisis económicas. El sector farmacéutico sufre el impacto de la reducción de sus niveles de actividad, lo cual repercute tanto en la necesidad de la reorientación de sus actuaciones como en la aplicación de técnicas que mejoren la gestión de las mismas.

Por ello, resulta imprescindible la actualización de los conocimientos de las técnicas de gestión empresarial aplicables a las oficinas de farmacia. Cada vez se precisa una mayor orientación de corte profesional en el ámbito de la consideración de estos establecimientos concebidos como auténticos negocios en todas sus dimensiones.

Este Programa está orientado a facilitar los conocimientos, técnicas y habilidades necesarias para una adecuada gestión económica y empresarial de la oficina de farmacia, entendida esta como una empresa que hay que gestionar de manera conjunta.

Para el logro de esta meta, el Programa ha sido diseñado por expertos en el mundo de la gestión y la venta farmacéutica así como impartido por profesionales que están trabajando día a día con los propietarios de las farmacias. Cuenta además con el aval de varios patrocinadores provenientes del sector así como con el apoyo de empresas e instituciones representativas del mismo.



Aprenderá ...

Cuál es el **entorno general y concreto** que afecta hoy en día a las oficinas de farmacia.

Cómo elaborar un **Plan Estratégico** concreto para las oficinas de farmacia.

Las actuales **necesidades económicas** y **financieras** que afectan al negocio.

Las técnicas más actuales de **marketing** y **comunicación** que se aplican a las farmacias.

Fórmulas adecuadas **de gestión** y **motivación del personal** que trabaja en el negocio de las oficinas de farmacia.



METODOLOGÍA

IFFE Business School desarrolla su oferta formativa basándose en una metodología propia que garantiza el éxito de todos sus programas.

La formación de IFFE Business School destaca por ofrecer un **enfoque global**, orientada al mercado laboral e íntimamente ligada a las necesidades reales de la empresa. Se busca la transmisión a los alumnos de experiencias y tendencias en cada una de las disciplinas impartidas.

El **claudio docente**, integrado por profesionales de prestigio procedentes del mundo profesional farmacéutico y empresarial, nos permite ofrecer una formación que combina la teoría con una visión eminentemente práctica, en la que no sólo se transmiten conocimientos, sino también experiencias reales que preparan a nuestros alumnos para la vida profesional.

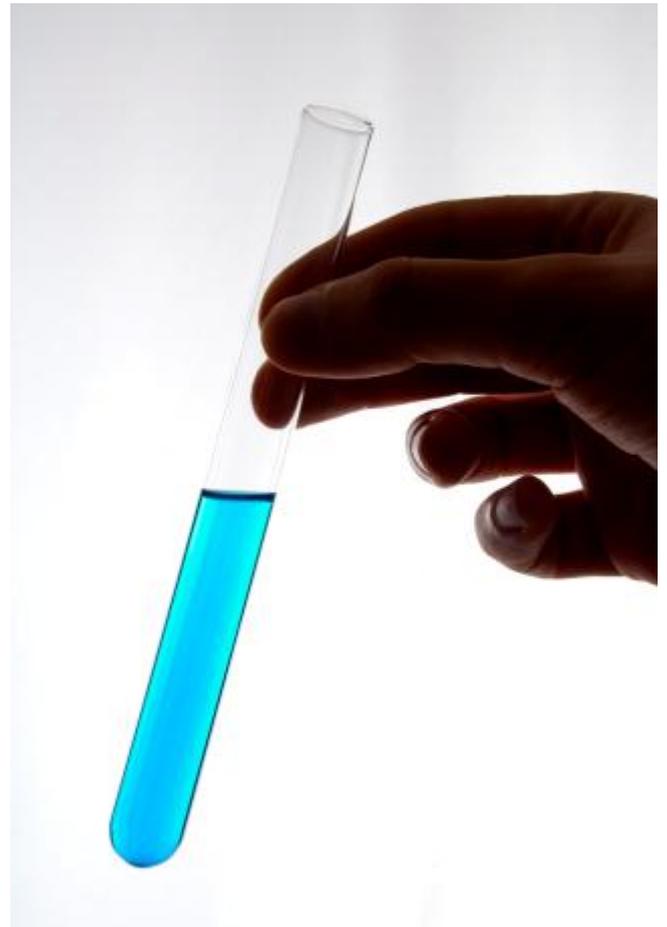


El **Programa de Especialización en Gestión Integral para oficinas de farmacia** se desarrolla a través de sesiones que combinan la presentación de conceptos y metodologías con la preparación y discusión de casos prácticos e incluyen:

- Estudio de casos empresariales, análisis y posterior discusión en grupo.
- Estudio de notas técnicas que desarrollan la temática a tratar.
- Análisis de lecturas sobre noticias actuales relacionadas con la materia estudiada.

El **programa va dirigido a:**

- Profesionales de las oficinas de farmacia, titulares o no de las mismas.
- Responsables de la gestión de la oficina de farmacia.
- Licenciados en Farmacia con experiencia.



Durante todo el programa se facilita la interacción entre todos los participantes: alumnos y docentes, creando así una amplia red de contactos profesionales de gran valor que perdure en el tiempo.



- Metodología práctica.
- Ponentes profesionales con amplia experiencia en el sector.
- Networking: Interacción con todos los participantes.



HORARIO Y CALENDARIO

El Programa de Especialización en Gestión Integral para Oficinas de Farmacia de IFFE Business School supone el desarrollo de catorce sesiones diarias durante cuatro meses.

Además de los módulos propuestos, el Programa de Especialización incluirá:

- Presentaciones por parte de instituciones y organizaciones de tipo sectorial.
- Casos prácticos y demostraciones por parte de proveedores y empresas especializadas en el mundo farmacéutico.
- *Business Case* y actuaciones de éxito de carácter específico así como propias del sector de las oficinas de farmacia.

Septiembre 2015						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
	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				

Octubre 2015						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
			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	1

Noviembre 2015						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
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						

Diciembre 2015						
Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
	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			



DURACIÓN

El curso tiene una dedicación de **112 horas**, iniciándose el día 17 de septiembre y finalizando el 17 de diciembre de 2015.



HORARIO

Las clases presenciales se impartirán los **jueves** de 10:00 a 14:00 y de 15:00 a 19:00. Incluye una hora de comida en la sede de **IFFE Business School**.



ASISTENCIA

Es preceptiva la asistencia a **un mínimo del 90%** de las clases presenciales para obtener el título correspondiente.

* Las fechas pueden sufrir modificaciones, las cuales serán informadas puntualmente a los asistentes.

PROGRAMA

MÓDULO 1 "ENTORNO GENERAL ECONÓMICO Y JURÍDICO E INCIDENCIA CONCRETA EN LA OFICINA DE FARMACIA" (8 horas)

- La oficina de farmacia y su entorno socioeconómico.
- Aspectos legales en relación a la oficina de farmacia.

MÓDULO 2 "ESTRATEGIA ESPECÍFICA DE LA OFICINA FARMACÉUTICA" (16 horas)

- Planificación estratégica y análisis DAFO (debilidades, amenazas, fuerzas y oportunidades).
- Análisis de la competencia, diferenciación y fidelización de clientes.
- Orientaciones previsibles y nuevas vías de negocio.

MÓDULO 3 "GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PARA LAS OFICINAS DE FARMACIA" (32 horas)

- Interpretación de balances, cuenta de resultados y rentabilidades.
- Flujos de caja reales y valoración de la oficina de farmacia.
- Gestión de compras y negociación con proveedores.
- Planificación financiera y negociación con entidades financieras.
- Aspectos fiscales en relación a la oficina de farmacia.

MÓDULO 4 "MARKETING Y COMUNICACIÓN APLICADOS A LAS OFICINAS DE FARMACIA" (40 horas)

- Conceptos básicos de marketing y comunicación para el desarrollo del negocio en las farmacias.
- Herramientas de marketing y comunicación específicas para la oficina farmacéutica.
- Identidad, merchandising y disposición interior de la farmacia.

MÓDULO 5 "GESTIÓN DE PERSONAS" (16 horas)

- Desarrollo de personas aplicado a las oficinas de farmacia.
- Contratos de trabajo y RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos). Derechos y obligaciones.
- Nóminas, liquidaciones y finiquitos.
- Convenio Colectivo aplicable a las oficinas de farmacia.

* El programa estará sometido a posibles modificaciones con el fin de actualizar sus contenidos, de las que los asistentes serán puntualmente informados.

CUADRO DOCENTE

Ignacio Abeal

Experto en Desarrollo de Personas.

Socio-director en Nascor Consultores. Anteriormente, director de RRHH en Corporación La Voz de Galicia y director de RRHH en Aegón Seguros. Licenciado en Psicología por la USC y Máster en Dirección Comercial y Marketing y en RRHH (ambos en CEF).

Antonio Alcoceba

Director Comercial de Laboratorios Babé.

Anteriormente director general de Cantabria PHARMA. Profesor colaborador MBA Internacional en Industria Farmacéutica en la Universidad de San Pablo CEU.

Raquel Arbizu

Directora de Comunicación del Grupo Quatrium (Quatrium, FarmaQuatrium, Farmasoluciones y Farmasoluciones Constructivas). Experiencia en gestión de oficina de farmacia. Máster en Artes y Tecnologías aplicadas a la Comunicación en TRACOR, perteneciente a CEU, Universidad San Pablo.

Carlos Cabado

Especialista en Derecho Farmacéutico y Sanitario.

Abogado en el Estudio Jurídico EJASO. Licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo-CEU de Madrid y máster en Asesoría Jurídica de Empresas (LLM), -IE Law School- Instituto de Empresa.

Pablo Ruiz

Especialista en Gestión Económica, Fusiones y Adquisiciones.

Corporate Finance Executive en Estudio Jurídico EJASO. Consejero en Remeco, S.A. (Distribución Sanitaria). Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid. Programa de Doctorado "Métodos y Técnicas de Investigación en la Gestión de Organizaciones" en la Universidad de La Coruña.

Xosé Luis Reza

Presidente de MARKEA, Asociación Gallega de Marketing.

Socio-consultor en Iuni Consulting. Anteriormente, jefe de Marketing Comercial de La Voz de Galicia, director de Marketing de la Feria Internacional de Galicia y director de Marketing y Comunicación del grupo TECAM. Licenciado en Administración de Empresas por la UDC. MBA por la Escuela de Negocios CaixaNova y MeB, E-Business por EAE.

José Manuel Rodríguez

Experto en Planificación Financiera y Gestión Patrimonial.

Consultor de Banca Personal en Banco Mediolanum y CEO en Grupo Navigium. Licenciado en Ciencias Económicas por la USC y MBA en la Universidad de Nebrija.

Camilo Jesús Villasante

Socio Fundador de Helper Marketing y Expansión. Especialista en oficinas de farmacia.

Director de Explotación del Grupo TECAM Oficinas, S.A. Socio de Serumano, ingeniería y arquitectura bioclimática y sostenible. Director comercial y técnico de TECAM Dystal. Arquitecto de interiores miembro del RDI (Retail Design Institute). Máster en Marketing y Dirección de Ventas por la Escuela de Negocios de CaixaNova.

Ricardo Morante

Presidente de la Sección de Derecho Laboral del Colegio de Abogados de Barcelona.

Abogado en Estudio Jurídico EJASO. Licenciado en Derecho por la Universidad Central de Barcelona; además, es profesor en el máster de Derecho Laboral y en la Escuela de Práctica Jurídica del Colegio de Abogados de Barcelona.

Álvaro Hernando de Larramendi

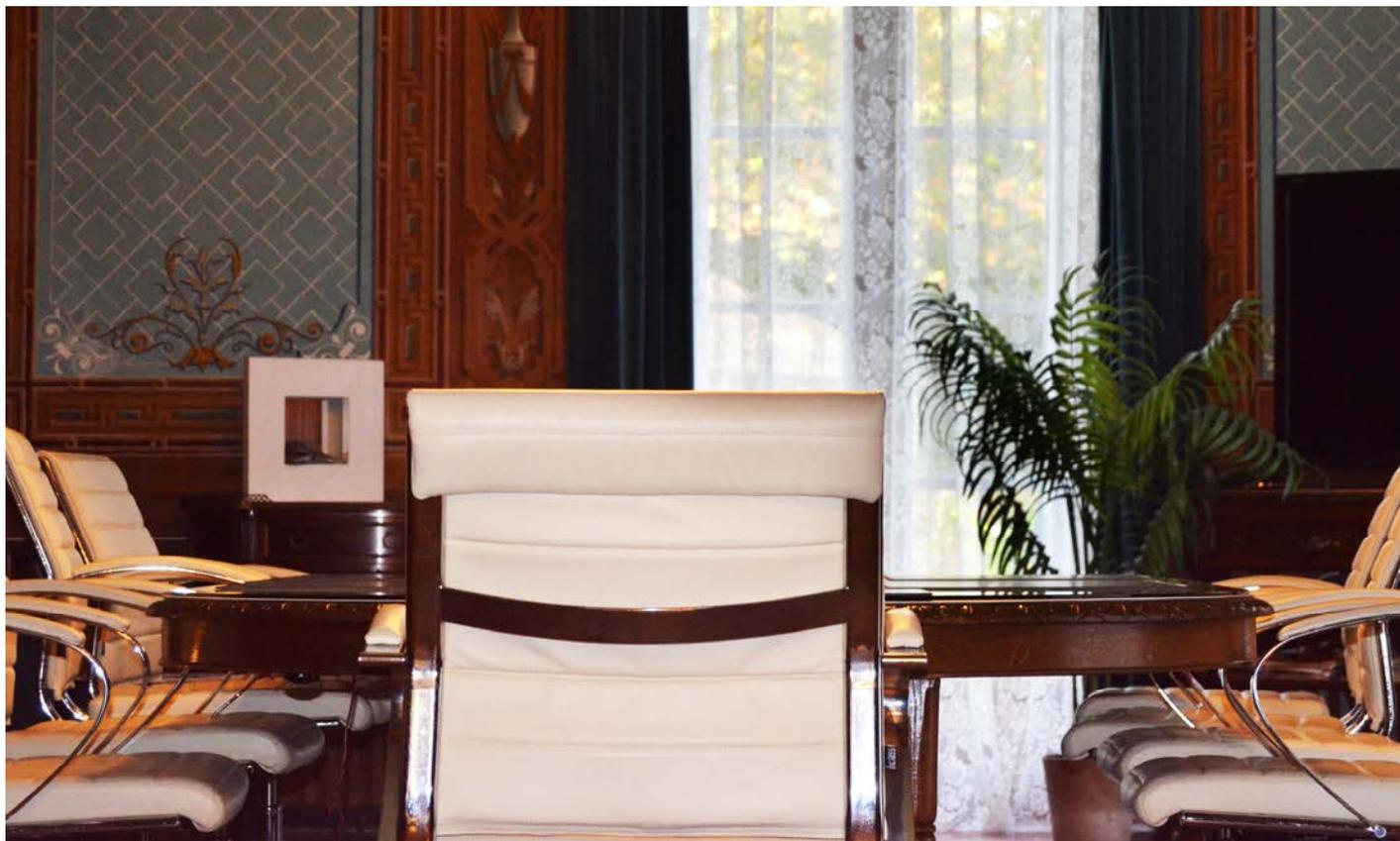
Socio Fundador de Estudio Jurídico EJASO.

Mediador del SIMA (Servicio Interconfederal de Mediación y Arbitraje). Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y, anteriormente, profesor de Derecho Procesal Laboral y de Derecho del Trabajo en ICADE.

Javier Zaldivar

Especialista en Fiscalidad.

Socio en Despacho de asesoría fiscal y contable "Lerchundi & Asociados". Diplomatura en Empresariales por la Universidad de A Coruña.



PRECIO Y CONDICIONES ECONÓMICAS

El precio del **Programa de Especialización en Gestión Integral para Oficinas de Farmacia** es de 2.000 € (incluyendo la comida).



INSCRIPCIÓN Y MATRICULA

INSCRIPCIÓN

El candidato/a formalizará la solicitud de admisión, remitiendo la documentación requerida a **IFFE Business School**, completando el formulario de inscripción del curso dentro de la web <http://www.iffe.es/programa-de-especializacion-en-gestion-integral-para-oficinas-de-farmacia/> y adjuntando el justificante de pago.

FORMA DE PAGO

Reserva de Plaza: 500 €*
Antes del comienzo del programa: 1500 €

Transferencia Bancaria a:
IFFE S.L. CIF: B-70.230.685
IBAN: ES47 0182 5778 0102 0153 4020
ENTIDAD BANCARIA: BBVA

*No reembolsables



Somos líderes, **formamos líderes**

Campus IFFE

 San Pedro de Nós, N-VI, Km 586
15176 - Oleiros (A Coruña), España

 (+34) 981 654 772

 admision@iffe.es

 www.iffe.es



Patrocina:



Promueven:

