

# PGF

## PROGRAMA GESTIÓN FARMACIA 2024 2025



MARKETING



EQUIPO



FIDELIZACIÓN



MERCHANDAJE



SERVICIO



COMUNICACIÓN



PERSONAS



LIDERAZGO



REDES SOCIALES



DIGITALIZACIÓN



FINANZAS

# PGF

# Programa Gestión Farmacia

## XVIII edición 2024 2025

Tras un periodo de reflexión para adecuar los contenidos y, sobre todo, la modalidad de impartición, vuelve el PGF-Programa Gestión Farmacia (antes MGOF), un programa idóneo si eres titular de farmacia o quieres tener una farmacia pronto, y consideras que saber gestionar una farmacia es imprescindible.

El programa cumple la mayoría de edad con una serie de novedades que todavía lo hacen más interesante.

La primera de ellas y probablemente la más visible es que se puede realizar en remoto con algunas sesiones en doble modalidad (presencial o webinar) y dos en formato solo presencial. A la comodidad y ahorro de tiempo en desplazamientos se une la posibilidad de estar junto al equipo de la farmacia.

En un año donde hemos visto que la digitalización ha irrumpido en nuestras vidas, hemos sido pioneros a la hora de aplicar la tecnología digital para mantenernos más conectados, tener los recursos para continuar innovando y hacer que la formación supere los límites establecidos. Ayudamos al farmacéutico comunitario en momentos de transición y de cambio en un entorno tan volátil como el que vivimos ahora.

Con una metodología de aprendizaje activa y práctica, en la cual potenciamos la capacidad y reflexión en equipo, el PGF proporciona los conocimientos en gestión del equipo, finanzas y marketing.

El programa está diseñado con la ilusión y con el estímulo de la experiencia acumulada en estos años de desarrollo del programa, con la incorporación de las sugerencias y aportaciones de los participantes de anteriores ediciones. El programa del PGF se ajusta a las necesidades del farmacéutico comunitario para optimizar la gestión y la profesionalización.

Te animamos a inscribirte al PGF convencidos de que te proporcionará una nueva forma de afrontar las decisiones empresariales de la farmacia.

### EQUIPO DIRECTIVO



Juan Carlos Serra Bosch

Licenciado en Farmacia (UB), diplomado en marketing y alto rendimiento directivo (EADA), socio director de Marketinred, director del PGF, director del máster en Marketing Farmacéutico, codirector del programa de Market Access y del programa Healthcare Government Affairs, a EADA Business School, coordinador de los programas online de gestión de oficina de farmacia de Ágora Sanitaria. Director y editor de libros de gestión de farmacia.



Cristina Rodríguez Caba

Licenciada en Farmacia (UB), programa en dirección de servicios integrados de salud (DSIS) por ESADE y directora técnica del COF de Barcelona.



Mònica Gallach Patau

Licenciada en Farmacia (UB) y máster en dirección y administración de empresas, MBA por ESADE y Jefe del Departamento de Formación Continuada del COF de Barcelona.



DIGITALIZACIÓN

# PGF

# Programa Gestión Farmacia

## XVIII edición 2024 2025

### DIRIGIDO A

Titulares de farmacia y/o graduados en Farmacia que quieren adquirir los conocimientos en la gestión de la farmacia comunitaria.

### OBJETIVOS

Conocer las áreas funcionales y los procedimientos imprescindibles en la farmacia para optimizar la gestión y conseguir resultados inmediatos.

Desarrollar las capacidades directivas para liderar el equipo de colaboradores.

Poder actuar como responsable de una empresa con las características que la regulan y que la hacen diferente de cualquier otra actividad empresarial.

### METODOLOGÍA DOCENTE

La modalidad del PGF es *webinar*. En algunas sesiones se puede escoger la modalidad *webinar* o presencial y en dos sesiones se requerirá asistir presencialmente al COFB.

El programa tiene tres módulos: gestión de personas, finanzas y fiscalidad y marketing.

El programa se imparte de forma práctica con ejemplos, ejercicios, casos y otros recursos para que la aplicación de los cons sea inmediata.

En el módulo 3, el participante tiene que hacer el plan de marketing de la farmacia.

Durante el programa hacemos tours virtuales por farmacias referentes, denominados "La farmacia desde dentro", donde el/la titular expone y muestra la evolución de su farmacia. Y tenemos sesiones específicas "Caso de éxito" donde se expone la historia, evolución, retos y soluciones de diferentes modelos de farmacia.

El programa se enriquece con seminarios específicos para farmacia.

Las sesiones están dinamizadas con el uso de medios informáticos y audiovisuales que permiten visualizar y comprender los contenidos e interactuar con el profesorado tanto presencialmente en el aula como en *webinar* a tiempo real. El material gráfico que se utiliza en las sesiones está a disposición de los participantes en el aula virtual.



### FECHAS Y HORARIOS

Cada martes y jueves, de 9 a 12:30h, del 15 de octubre del 2024 al 12 de junio del 2025.

Algunas sesiones se realizarán de 9 a 18:30h (con comida de trabajo incluida si hay participantes presenciales).



### HORAS LECTIVAS

210 horas



### MATRÍCULA

**Programa completo: 5.995€**

**Módulo 1.** El farmacéutico como responsable de la gestión del equipo: 1.685€

**Módulo 2.** El farmacéutico como responsable financiero y de la fiscalidad: 2.260€

**Módulo 3.** El farmacéutico como responsable de marketing: 3.250€



### INSCRIPCIONES

En la web [www.cofb.org](http://www.cofb.org)



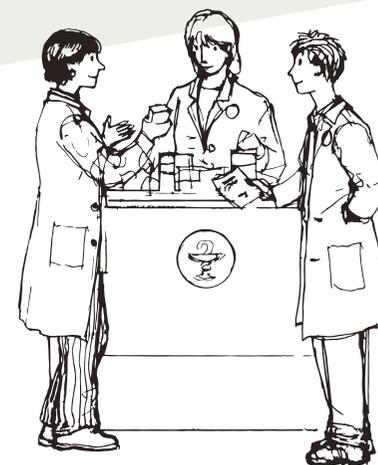
### TITULACIÓN

Diploma del Colegio de Farmacéuticos de Barcelona.



### EVALUACIÓN

La evaluación es continua y se basa en la adquisición progresiva de conocimientos y la participación en las sesiones. Para conseguir el **diploma** tienes que **haber asistido** como mínimo **al 80% de las sesiones** y diseñado un plan de marketing.



comunicación

## Módulo 1

### El farmacéutico como responsable de la gestión del equipo



SERVICIO



#### PERÍODO DE DOCENCIA

Del 15 de octubre al 28 de noviembre del 2024.



#### HORAS LECTIVAS

45 horas



#### PROGRAMA

- El equipo como motor.
- Perfil del titular y de los colaboradores.
- Selección y entrevista de los candidatos.
- Derechos y deberes del equipo.
- Motivación: formación y desarrollo profesional, retribución.
- La mejora del equipo en la farmacia con evaluación 360°.
- Familiares en la farmacia.
- Prevención de riesgos laborales.
- Organización y comunicación interna.



#### EQUIPO DOCENTE

**Jordi Corona**, farmacéutico comunitario, Mataró, Barcelona.

**Gemma Cuesta**, diplomada en relaciones laborales (UAB), licenciada en Ciencias del Trabajo (UOC), especialización en aspectos psicológicos y sociales del ámbito del trabajo y las organizaciones (UOC), directora del área laboral de Aspime.

**Ignasi Dalmases**, formador en habilidades comunicativas y emocionales de alto rendimiento para liderazgos y equipos, *speaker* motiva-inspiracional y máster en ecología emocional, actor i abogado.

**Rosalía Gozalo**, directora técnica, cotitular Farmacia Las Gemelas, Madrid.

**Susana Gutiérrez**, licenciada en Psicología (UB), PDD (IESE), máster en DO (GR Institute Israel), ex presidenta AEDIPE y directora de RH de General Óptica.

**Lucía Langa**, especialista en *coaching* ejecutivo, *Living Experiences*, profesora del Departamento de Dirección de Personas d'EADA.

**María José Povill**, abogada, jefa del Departamento de Recursos Humanos del COF de Barcelona.

**Juan Antonio Sánchez**, economista-asesor fiscal, experto en IRPF y fiscalidad de la farmacia y en empresa familiar, socio director de Taxfarma assessors, SL.

**Carolina Tejera**, licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales (UAM), máster en Marketing Estratégico y Gestión Comercial, máster en Marketing Farmacéutico, socia y directora académica de EDF, Gestión y Marketing Farma.



#### HABILIDADES DIRECTIVAS

- Liderazgo y *coaching*

**Desirée Ballesteros**, gerente y fundadora de Farma Emoción, *Business, executive coach*.



#### CONFERENCIAS

- Caso de éxito en la farmacia

**José Ibáñez**, farmacéutico comunitario, Viladecans, Barcelona.

- La farmacia desde dentro

**Maria José Cachafeiro**, farmacéutica comunitaria, Turón, Asturias.

## Módulo 2

### El farmacéutico como responsable financiero y de la fiscalidad



#### PERÍODO DE DOCENCIA

Del 3 de diciembre del 2024 al 13 de febrero del 2025.



#### HORAS LECTIVAS

63 horas



#### PROGRAMA

- Finanzas: balance y cuentas de resultado.
- Contabilidad: Gastos, pagos e inversiones.
- Análisis de estados financieros.
- Análisis de tesorería.
- Análisis financiero.
- Ganancias y pérdidas patrimoniales.
- Obligaciones formales.
- IRPF, conceptos generales.
- La farmacia delante de una inspección fiscal.
- Copropiedades, transmisiones, donaciones y herencias.



#### EQUIPO DOCENTE

**Fernando Campa**, doctor en Administración y Dirección de Empresas (URV), licenciado en Administración y Dirección de Empresas (UPC), licenciado en Ciencias Empresariales y máster en dirección de empresas (ESADE), profesor de la URV, consultor de empresas.

**Alejandro Ebrat**, abogado presidente de la Sección de Derecho Tributario del ICAB, vicepresidente de la Asociación Catalana de Expertos en Sucesiones.

**Carles Segura**, licenciado en derecho por la UB, Máster en Derecho y Práctica Jurídica por la UB, CEO de Investa.

**Juan Antonio Sánchez**, economista-asesor fiscal, experto en IRPF y fiscalidad de la farmacia y en empresa familiar, socio director de Taxfarma assessors, SL.



#### SEMINARIO

- Compras, stocks y logística

**Antonio Vives**, farmacéutico comunitario, Cornellà, Barcelona.



#### HABILIDADES DIRECTIVAS

- Gestión del tiempo
- Programación neurolingüística (PNL)

**Desirée Ballesteros**, gerente y fundadora de Farma Emoción, *Business, executive coach*.

**Carme Ledesma**, licenciada en Pedagogía (UAB), ADE (ESADE), especialista en organización educativa (UAB), *Executive Coach (ECC), Accredited Certified Coach (ICF)*, certificada en *Coaching* de equipos (EEC), certificada en *The Leadership Circle Profile (360°)*, Programa Liderazgo Co-Activo CTI, socia directora de Ledesma Consultores, SL.



#### CONFERENCIAS

- Caso de éxito en la farmacia

**Emi Sallés**, farmacéutica comunitaria, Sant Feliu de Guíxols, Girona.

- La farmacia desde dentro

**Pendiente de determinar.**



LÍDERAZGO

## Módulo 3

### El farmacéutico como responsable de marketing



REDES SOCIALES



#### PERÍODO DE DOCENCIA

Del 18 de febrero al 12 de junio del 2025.



#### HORAS LECTIVAS

102 horas



#### PROGRAMA

- Plan de marketing.
- Análisis de mercado.
- Merchandising y farmacia; promociones, ofertas y comunicación.
- Gestión por categorías.
- Requisitos legales en promoción y publicidad de medicamentos. Ley de protección de datos.
- KPI's (desde la farmacia).
- Fidelización de clientes.
- Presentación del plan de marketing.



#### EQUIPO DOCENTE

**José Antonio Andreu**, CEO en Shoppertec, Consultoría Estratégica y Comercial para Farma.

**Esther Basté**, farmacéutica comunitaria, Barcelona.

**Jordi Corona**, farmacéutico comunitario, Mataró, Barcelona.

**Carles Fabián**, farmacéutico comunitario, Barcelona

**Nathalie Detry**, socia fundadora de Next 2 People Consultores, vicepresidenta i socia de Barna Consulting Group, licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales (UB), PDG IESE.

**Cristina Muñoz**, farmacéutica comunitaria, Teià, Barcelona.

**Elena Palau**, farmacéutica comunitaria, Hospitalet de Llobregat, Barcelona y vicesorera del COF de Barcelona.

**Manel Rabanal**, jefe del Servicio de Ordenación y Calidad Farmacéutica. Dirección General de Ordenación y Regulación Sanitaria. Departamento de Salud | Generalitat de Catalunya.

**Beatriz Saralegui**, farmacéutica, CEO de Saralegui Consultores, empresa especializada en gestión del punto de venta de farmacia y formación de equipos.

**Diego Sarasketa**, farmacéutico comunitaria, Amorebieta, Biscaia.

**Juan Carlos Serra**, licenciado en Farmacia (UB), diplomado en marketing y alto rendimiento directivo (EADA), socio director de Marketinred, director del PGF, director del máster en Marketing Farmacéutico, codirector del programa de Market Access y del programa Healthcare Government Affairs en EADA Business School, coordinador de los programas online de gestión de oficina de farmacia de Àgora Sanitaria. Director y editor de libros de gestión de farmacia.

**Pedro Vidal**, farmacéutico comunitario, Palma de Mallorca.



#### SEMINARIOS

- Escaparatismo.
- Marketing digital y Digitalización de la farmacia.
- Como implementar un e-commerce.
- Técnicas de venta.

**Francisco Cobo**, farmacéutico comunitario, Farmacia Quintalegre, Granada, MBA, Instituto de Empresa, vicepresidente del COF Granada.

**Jordi Ferrer**, licenciado en Farmacia (UB), postgrado en Marketing Farmacéutico (UPF) y MBA por La Salle-URL, director comercial y marketing en Boiron España, profesor del máster de Marketing Farmacéutico de EADA.

**Reme Navarro**, co-fundadora de Mifarma Atida y divulgadora en redes sociales.

**Anna Roser**, directora de BENVISTBCN.



#### HABILIDADES DIRECTIVAS

- Negociación
- Comunicación interna y externa

**Franc Ponti**, licenciado en Humanidades y máster en Sociedad del Conocimiento (UOC), diplomado en psicología de las organizaciones y en dirección general (EADA), profesor de EADA, especialista en negociación y conflicto, autor de Los caminos de la negociación y Ampliando el pastel. Tres casos sobre la dinámica de las negociaciones.

**Carme Ledesma**, licenciada en Pedagogía (UAB), ADE (ESADE), especialista en organización educativa (UAB), *Executive Coach* (ECC), *Accredited Certified Coach* (ICF), certificada en *coaching* de equipos (EEC), certificada en *The Leadership Circle Profile* (360°), Programa Liderazgo Co-Activo CTI, socia directora de Ledesma Consultores, SL.



#### CONFERENCIAS

- *Retail Day*

*Retail Tour* por el mercado de la Boqueria.

**Jorge Mas**, experto en transformación e innovación comercial, presidente del mercado de la Boqueria, Barcelona.

- Caso de éxito en la farmacia

**Gema Herrerías**, vocal de Dermofarmacia del Consejo Andaluz de Colegios Oficiales de Farmacéuticos (CACOF) y Vocal de Dermofarmacia i Formulación Magistral del COF Sevilla.

- La farmacia desde dentro

**María Ángeles García**, farmacéutica comunitaria, Murcia.

- Cierre y conferencia ¿Qué podemos esperar del retail?

**Marcos Álvarez**, tiendólogo, *Chief inspiration officer*, PorBuenCamino. Aplica el *Coaching*, acompañando a empresas del sector *Retail* en los procesos de crecimiento y mejora de los resultados.

## Información general

### VENTAJAS

El módulo 1 incluye el libro: “Todo lo que debe saber sobre Gestión de la Farmacia: Liderar personas”, y el módulo 3, incluye el libro “Todo lo que debe saber sobre Gestión de la Farmacia: Marketing”.

### FINANCIACIÓN

¡Si te inscribes antes del 30 de septiembre del 2024, te hacemos un 10% de descuento!

El COFB ofrece la posibilidad de fraccionar el pago en tres cuotas de 1.998€ al inicio, mitad y fin de curso.

CaixaBank tiene un producto bancario para financiar los programas formativos con condiciones ventajosas. Para saber más, preguntad en vuestra oficina.

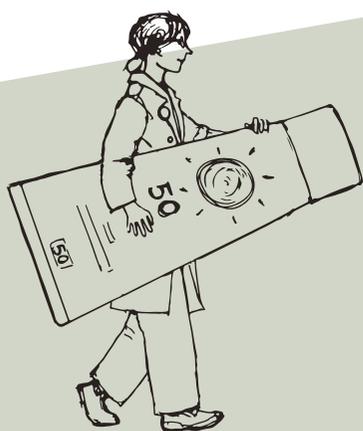


FINANZAS

MÓDULO 1	EL FARMACÉUTICO COMO RESPONSABLE DE LA GESTIÓN DEL EQUIPO
FECHAS	Del 15 de octubre al 28 de noviembre de 2024
HORAS	45 horas lectivas
PRECIO	1.685€
MODULÓ 2	EL FARMACÉUTICO COMO RESPONSABLE FINANCIERO Y DE LA FISCALIDAD
FECHAS	Del 3 de diciembre de 2024 al 13 de febrero de 2025
HORAS	63 horas lectivas
PRECIO	2.260€
MÓDULO 3	EL FARMACÉUTICO COMO RESPONSABLE DE MARKETING
FECHAS	Del 18 de febrero al 12 de junio de 2025
HORAS	102 horas lectivas
PRECIO	3.250€
MÓDULOS 1, 2 i 3	PROGRAMA COMPLETO
FECHAS	Del 15 de octubre de 2024 al 12 de junio de 2025
HORAS	210 horas lectivas
PRECIO	5.995€

# Departamento de Formación Continuada

Col·legi de Farmacèutics de Barcelona | Teléfono 93 2440710 | Correo electrónico [formacio@cofb.cat](mailto:formacio@cofb.cat) | Web [www.cofb.org](http://www.cofb.org)



MARKETING



EQUIPO



FIDELIZACIÓN



MERCHANDAJE



SERVICIO



COMUNICACIÓN



PERSONAS



LIDERAZGO



REDES SOCIALES



DIGITALIZACIÓN



FINANZAS