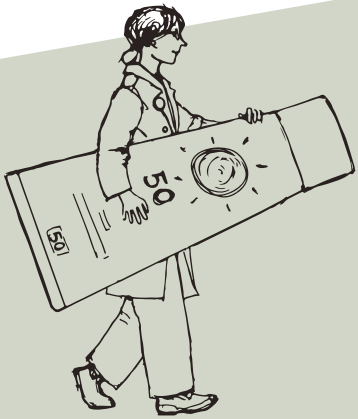


PGF

PROGRAMA GESTIÓ FARMÀCIA 2024 2025



MÀRQUETING



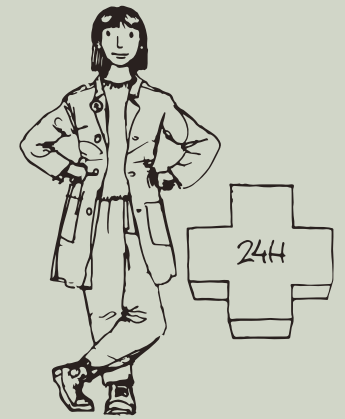
EQUIP



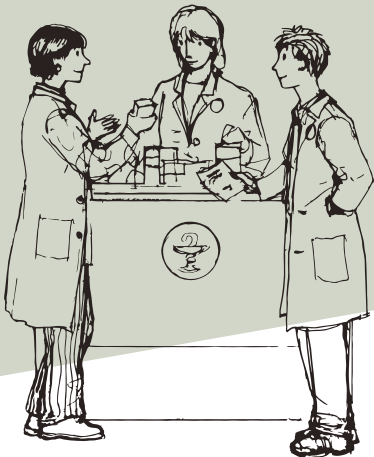
FIDELITZACIÓ



MARKANDATGE



SERVEI



COMUNICACIÓ



PERSONES



LIDERATGE



XARXES SOCIALS



DIGITALITZACIÓ



FINANCES

PGF

Programa Gestió Farmàcia

XVIII edició 2024 2025

Després d'un període de reflexió per adequar els continguts i, sobretot, la modalitat d'impartició, torna el PGF-Programa Gestió Farmàcia (abans MGOF), un programa idoni si ets titular de farmàcia o vols tenir una farmàcia ben aviat, i consideres que saber gestionar una farmàcia és imprescindible.

El programa compleix la majoria d'edat amb una sèrie de novetats que encara el fan més interessant.

La primera d'elles i, probablement la més visible, és que es pot realitzar en remot amb algunes sessions en doble modalitat (presencial o webinar) i dues en format només presencial. A la comoditat i estalvi de temps en desplaçaments s'uneix la possibilitat d'estar al costat de l'equip de la farmàcia.

En un any en què hem vist que la digitalització ha irromput en les nostres vides, hem estat capdavanters a l'hora d'aplicar la tecnologia digital per mantenir-nos més connectats, tenir els recursos per continuar innovant i fer que la formació superi límits establerts. Ajudem al farmacèutic comunitari en moments de transició i de canvis en un entorn tan volàtil com el que vivim ara.

Amb una metodologia d'aprenentatge activa i pràctica, en la qual potenciem la capacitat i reflexió en equip, el PGF proporciona els coneixements en gestió de l'equip, finances i màrqueting.

El programa està dissenyat amb la il·lusió i amb l'estímul de l'experiència acumulada en aquests anys de desenvolupament i amb la incorporació dels suggeriments i aportacions dels participants d'anteriors edicions. El programa del PGF s'ajusta a les necessitats del farmacèutic comunitari per optimitzar la gestió i la professionalització.

T'anيمem a inscriure't al PGF, convençuts que et proporcionarà una forma nova d'afrontar les decisions empresarials de la farmàcia.

L'EQUIP DIRECTIU



Juan Carlos Serra Bosch

Llicenciat en Farmàcia (UB), diplomat en màrqueting i alt rendiment directiu (EADA), soci director de Marketinred, director del PGF, director del màster en *Marketing Farmacèutic*, codirector del programa de *Market Access* i del programa *Healthcare Government Affairs*, a *EADA Business School*, coordinador dels programes *online* de gestió d'oficina de farmàcia d'Àgora Sanitària. Director i editor de llibres de gestió de farmàcia.



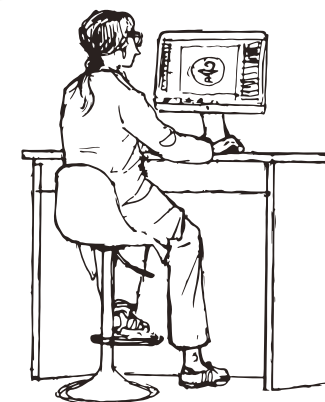
Cristina Rodríguez Caba

Llicenciada en Farmàcia (UB), programa en direcció de serveis integrats de salut (DSIS) per ESADE i directora tècnica del COF de Barcelona.



Mònica Gallach Patau

Llicenciada en Farmàcia (UB) i màster en direcció i administració d'empreses, MBA per ESADE i Cap del Departament de Formació Continuada del COF de Barcelona.



DIGITALITZACIÓ

PGF

Programa Gestió Farmàcia

XVIII edició 2024 2025

ADREÇAT A

Titulars de farmàcia i/o a graduats en Farmàcia que volen adquirir els coneixements en la gestió de la farmàcia comunitària.

OBJECTIUS

Conèixer les àrees funcionals i els procediments imprescindibles a la farmàcia per optimitzar la gestió i aconseguir resultats immediats.

Desenvolupar les capacitats directives per liderar l'equip de col·laboradors.

Poder actuar com a responsable d'una empresa amb les característiques que la regulen i que la fan diferent de qualsevol altra activitat empresarial.

METODOLOGIA DOCENT

Modalitat *webinar*. En algunes sessions es pot escollir la modalitat webinar o presencial i en dues sessions es requerirà assistir presencialment al COFB.

El programa té tres mòduls: gestió de l'equip, finances i fiscalitat i màrqueting.

El programa s'imparteix de forma pràctica amb exemples, exercicis, casos i altres recursos perquè l'aplicació dels coneixements adquirits sigui immediata.

En el mòdul 3, el participant ha de fer el pla de màrqueting de la farmàcia.

Durant el programa fem *tours* virtuals per farmàcies referents, denominats "La farmàcia des de dins", on el/la titular exposa i mostra l'evolució de la seva farmàcia. I tenim sessions específiques: "Cas d'èxit", on s'exposa la història, evolució, reptes i solucions de diferents models de farmàcia.

El programa s'enriqueix amb seminaris específics per a la farmàcia.

Les sessions estan dinamitzades amb l'ús de mitjans informàtics i audiovisuals que permeten visualitzar i comprendre els continguts i interaccionar amb l'equip docent, tant presencialment a l'aula, com en *webinar* en temps real. El material gràfic que s'utilitza en les sessions està a disposició dels participants a l'aula virtual.



DATES I HORARIS

Cada dimarts i dijous, de 9 a 12:30h, del 15 d'octubre del 2024 al 12 de juny del 2025.

Algunes sessions es realitzaran de 9 a 18:30h (amb dinar de treball inclòs si hi ha participants presencials).



HORES LECTIVES

210 hores



MATRÍCULA

Programa complet 5.995€

Mòdul 1. El farmacèutic com a responsable de la gestió de l'equip: 1.685€

Mòdul 2. El farmacèutic com a responsable financer i de la fiscalitat: 2.260€

Mòdul 3. El farmacèutic com a responsable de màrqueting: 3.250€



INSCRIPCIONS

A la web www.cofb.org



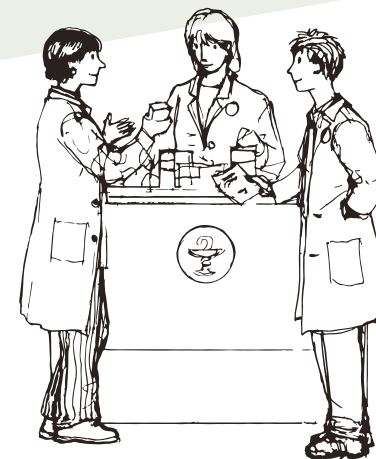
TITULACIÓ

Diploma del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona.



AVALUACIÓ

L'avaluació és contínua i es basa en l'adquisició progressiva de coneixements i la participació a les sessions. Per aconseguir el **diploma** has d'haver assistit com a mínim al 80% de les sessions i dissenyat un pla de màrqueting.



COMUNICACIÓ

Mòdul 1

El farmacèutic com a responsable de la gestió de l'equip



PERÍODE DE DOCÈNCIA

Del 15 d'octubre al 28 de novembre del 2024.



HORES LECTIVES

45 hores



PROGRAMA

- L'equip com a motor.
- Perfil del titular i dels col·laboradors.
- Selecció i entrevista de candidats.
- Drets i deures de l'equip.
- Motivació: formació i desenvolupament professional, retribució.
- La millora de l'equip a la farmàcia amb l'avaluació 360°.
- Familiars a la farmàcia.
- Prevenció de riscos laborals.
- Organització i comunicació interna.



EQUIP DOCENT

Jordi Corona, farmacèutic comunitari, Mataró, Barcelona.

Gemma Cuesta, diplomada en relacions laborals (UAB), llicenciada en Ciències del Treball (UOC), especialització en aspectes psicològics i socials de l'àmbit del treball i les organitzacions (UOC), directora de l'àrea laboral d'Aspime.

Ignasi Dalmases, formador en habilitats comunicatives i emocionals d'alt rendiment per a lideratges i equips, *speaker* motiva-inspiracional i màster en ecologia emocional, actor i advocat.

Rosalía Gozalo, directora tècnica, cotitular Farmàcia *Las Gemelas*, Madrid.

Susana Gutiérrez, llicenciada en Psicologia (UB), PDD (IESE), màster en DO (GR *Institute* Israel), expresidenta AEDIPE i directora de RH de General Òptica.

Lucía Langa, especialista en *coaching* executiu, *Living Experiences*, professora del Departament de Direcció de Persones d'EADA.

Maria José Povill, advocada, cap del Departament de Recursos Humans del COF de Barcelona.

Juan Antonio Sánchez, economista-assessor fiscal, expert en IRPF i fiscalitat de la farmàcia i en empresa familiar, soci director de Taxfarma assessors, SL.

Carolina Tejera, llicenciada en Ciències Econòmiques i Empresariales (UAM), màster en *Marketing Estratégico y Gestión Comercial*, màster en Màrqueting Farmacèutic, sòcia i directora acadèmica d'EDF, *Gestión y Marketing Farma*.



HABILITATS DIRECTIVES

- Lideratge i *coaching*

Desirée Ballesteros, gerent i fundadora de Farma Emoción, *Business, executive coach*.



CONFERÈNCIES

- Cas d'èxit a la farmàcia

José Ibáñez, farmacèutic comunitari, Viladecans, Barcelona.

- La farmàcia des de dins

Maria José Cachafeiro, farmacèutica comunitària, Turón, Asturias.



SERVEI

Mòdul 2

El farmacèutic
com a responsable
financer i de la fiscalitat



PERÍODE DE DOCÈNCIA

Del 3 de desembre del 2024 al 13 de febrer del 2025.



HORES LECTIVES

63 hores



PROGRAMA

- Finances: balanç i compte de resultats.
- Comptabilitat: despeses, pagaments i inversions.
- Anàlisi d'estats financers.
- Anàlisi de tresoreria.
- Anàlisi financera.
- Guanys i pèrdues patrimonials.
- Obligacions formals.
- IRPF, conceptes generals.
- La farmàcia davant d'una inspecció fiscal.
- Copropietats, transmissions, donacions i herències.



EQUIP DOCENT

Fernando Campa, doctor en Administració i Direcció d'Empreses (URV), llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses (UPC), llicenciat en Ciències Empresarials i màster en direcció d'empreses (ESADE), professor de la URV, consultor d'empreses.

Alejandro Ebrat, advocat, president de la Secció de Dret Tributari de l'ICAB, vicepresident de l'Associació Catalana d'Experts en Successions.

Carles Segura, llicenciat en dret per la UB, Màster en Dret i Pràctica Jurídica per la UB, CEO d'Investa.

Juan Antonio Sánchez, economista-assessor fiscal, expert en IRPF i fiscalitat de la farmàcia i en empresa familiar, soci director de Taxfarma assessors, SL.



SEMINARI

- Compres, estocs i logística

Antonio Vives, farmacèutic comunitari, Cornellà, Barcelona.



HABILITATS DIRECTIVES

- Gestió del temps
- Programació neurolingüística (PNL)

Desirée Ballesteros, gerent i fundadora de Farma Emoción, *Business, executive coach*.

Carme Ledesma, llicenciada en Pedagogia (UAB), ADE (ESADE), especialista en organització educativa (UAB), *Executive Coach* (ECC), *Accredited Certified Coach* (ICF), certificada en *Coaching* d'equips (EEC), certificada en *The Leadership Circle Profile* (360°), *Programa Liderazgo Co-Activo* CTI, sòcia directora de Ledesma Consultores, SL.



CONFERÈNCIES

- Cas d'èxit a la farmàcia

Emi Sallés, farmacèutica comunitària, Sant Feliu de Guíxols, Girona.

- La farmàcia des de dins

Pendent de determinar.



LIDERATGE

Mòdul 3

El farmacèutic com a responsable de màrqueting



XARXES SOCIALS



PERÍODE DE DOCÈNCIA

Del 18 de febrer al 12 de juny del 2025.



HORES LECTIVES

102 hores



PROGRAMA

- Pla de màrqueting.
- Anàlisi de mercat.
- Marxandatge i farmàcia: promocions, ofertes i comunicació.
- Gestió per categories.
- Requisits legals en promoció i publicitat de medicaments. Llei de protecció de dades.
- KPI's (des de la farmàcia).
- Fidelització de clients.
- Presentació del pla de màrqueting.



EQUIP DOCENT

José Antonio Andreu, CEO a Shoppertec, Consultoria Estratègica i Comercial per Farma.

Esther Basté, farmacèutica comunitària, Barcelona.

Jordi Corona, farmacèutic comunitari, Mataró, Barcelona.

Carles Fabián, farmacèutic comunitari, Barcelona.

Nathalie Detry, sòcia fundadora de Next 2 People Consultores, vicepresidenta i sòcia de Barna Consulting Group, llicenciada en Ciències Econòmiques i Empresariales (UB), PDG IESE.

Cristina Muñoz, farmacèutica comunitària, Teià, Barcelona.

Elena Palau, farmacèutica comunitària, Hospitalet de Llobregat, Barcelona i vicesorera del COF de Barcelona.

Manel Rabanal, cap del Servei d'Ordenació i Qualitat Farmacèutiques. Direcció General d'Ordenació i Regulació Sanitària. Departament de Salut | Generalitat de Catalunya.

Beatriz Saralegui, farmacèutica, CEO de Saralegui Consultores, empresa especialitzada en gestió de punt de venda de farmàcia i formació d'equips.

Diego Sarasketa, farmacèutic comunitari, Amorebieta, Biscaia.

Juan Carlos Serra, llicenciat en Farmàcia (UB), diplomad en màrqueting i alt rendiment directiu (EADA), soci director de Marketinred, director del PGF, director del màster en Màrqueting Farmacèutic, codirector del programa de Market Access i del programa Healthcare Government Affairs, a EADA Business School, coordinador dels programes online de gestió d'oficina de farmàcia d'Àgora Sanitària. Director i editor de llibres de gestió de farmàcia.

Pedro Vidal, farmacèutic comunitari, Palma de Mallorca.



SEMINARIS

- Aparadorisme
- Màrqueting digital i Digitalització de la farmàcia
- Com implementar un e-commerce
- Tècniques de venda

Francisco Cobo, farmacèutic comunitari, Farmàcia Quintalegre, Granada, MBA, Instituto de Empresa, vicepresident del COF Granada.

Jordi Ferrer, llicenciat en Farmàcia (UB), postgrau en Màrqueting Farmacèutic (UPF) i MBA per La Salle-URL, director comercial i màrqueting a Boiron Espanya, professor del màster de Màrqueting Farmacèutic d'EADA.

Reme Navarro, cofundadora de Mifarma Atida i divulgadora a xarxes socials.

Anna Roser, directora de BENVISTBCN.



HABILITATS DIRECTIVES

- Negociació
- Comunicació interna i externa

Franc Ponti, llicenciat en Humanitats i màster en Societat del Coneixement (UOC), diplomad en psicologia de les organitzacions i en direcció general (EADA), professor d'EADA, especialista en negociació i conflicte, autor de *Los caminos de la negociación* i *Ampliando el pastel. Tres casos sobre la dinámica de las negociaciones*.

Carme Ledesma, llicenciada en Pedagogia (UAB), ADE (ESADE), especialista en organització educativa (UAB), Executive Coach (ECC), Accredited Certified Coach (ICF), certificada en coaching d'equips (EEC), certificada en *The Leadership Circle Profile* (360°), Programa Liderazgo Co-Activo CTI, sòcia directora de Ledesma Consultores, SL.



CONFERÈNCIES

- Retail Day

Retail Tour pel mercat de la Boqueria.

Jorge Mas, expert en transformació i innovació comercial, president del mercat de la Boqueria, Barcelona.

- Cas d'èxit a la farmàcia

Gema Herrerias, vocal de Dermofarmàcia del Consejo Andaluz de Colegios Oficiales de Farmacéuticos (CACOF) i Vocal de Dermofarmàcia i Formulació Magistral del COF de Sevilla.

- La farmàcia des de dins

Maria Ángeles Garcia, farmacèutica comunitària, Múrcia.

- Cloenda i conferència Què podem esperar del retail?

Marcos Álvarez, tiendólogo, Chief inspiration officer, PorBuenCamino. Aplica el Coaching, acompanya a empreses del sector Retail en els processos de creixement i millora dels resultats.

Informació general

AVANTATGES

El mòdul 1 inclou el llibre “Todo lo que debe saber sobre Gestión de la Farmacia: Liderar personas”, i el mòdul 3, inclou el llibre “Todo lo que debe saber sobre Gestión de la Farmacia: Marketing”.

FINANÇAMENT

Si t'inscrius abans del 30 de setembre del 2024, et fem un 10% de descompte!

El COFB ofereix la possibilitat de fraccionar el pagament en tres quotes de 1.998€ al començament, a meitat i al final del curs.

CaixaBank té un producte bancari per finançar els programes formatius en condicions avantatjoses. Per saber-ne més, pregunteu a la vostra oficina.

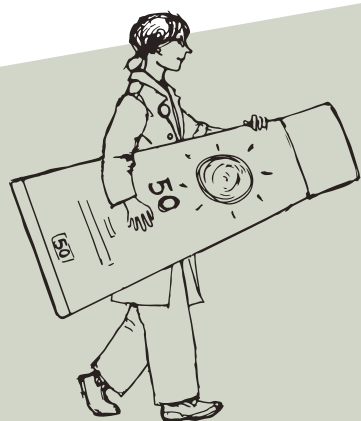


FINANCES

MÒDUL 1	EL FARMACÈUTIC COM A RESPONSABLE DE LA GESTIÓ DE L'EQUIP
DATES	Del 15 d'octubre al 28 de novembre del 2024
HORES	45 hores lectives
PREU	1.685€
MÒDUL 2	EL FARMACÈUTIC COM A RESPONSABLE FINANCER I DE LA FISCALITAT
DATES	Del 3 de desembre del 2024 al 13 de febrer del 2025
HORES	63 hores lectives
PREU	2.260€
MÒDUL 3	EL FARMACÈUTIC COM A RESPONSABLE DE MÀRQUETING
DATES	Del 18 de febrer al 12 de juny del 2025
HORES	102 hores lectives
PREU	3.250€
MÒDULS 1, 2 i 3	PROGRAMA COMPLERT
DATES	Del 15 d'octubre del 2024 al 12 de juny del 2025
HORES	210 hores lectives
PREU	5.995€

Departament de Formació Continuada

Col·legi de Farmacèutics de Barcelona | Telèfon 93 2440710 | Correu electrònic formacio@cofb.cat | Web www.cofb.org



MÀRQUETING



EQUIP



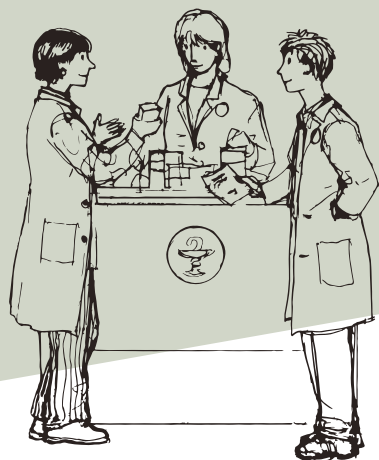
FIDELITZACIÓ



MARKANDATGE



SERVEI



COMUNICACIÓ



PERSONES



LIDERATGE



XARXES SOCIALS



DIGITALITZACIÓ



FINANCES