



Máster de Formación Permanente en
Dirección y Gerencia
de Oficina de Farmacia



Máster de Formación Permanente en Dirección y Gerencia de Oficina de Farmacia

Índice

- Por qué UNIR recomienda este programa **pág. 3**
- Datos clave ————— **pág. 3**
- Por qué elegirnos ————— **pág. 4**
- Un nuevo concepto
de Universidad online ————— **pág. 5**
- Claustro ————— **pág. 6**
- Programa ————— **pág. 8**
- UNIR, mucho más que una universidad **pág. 10**

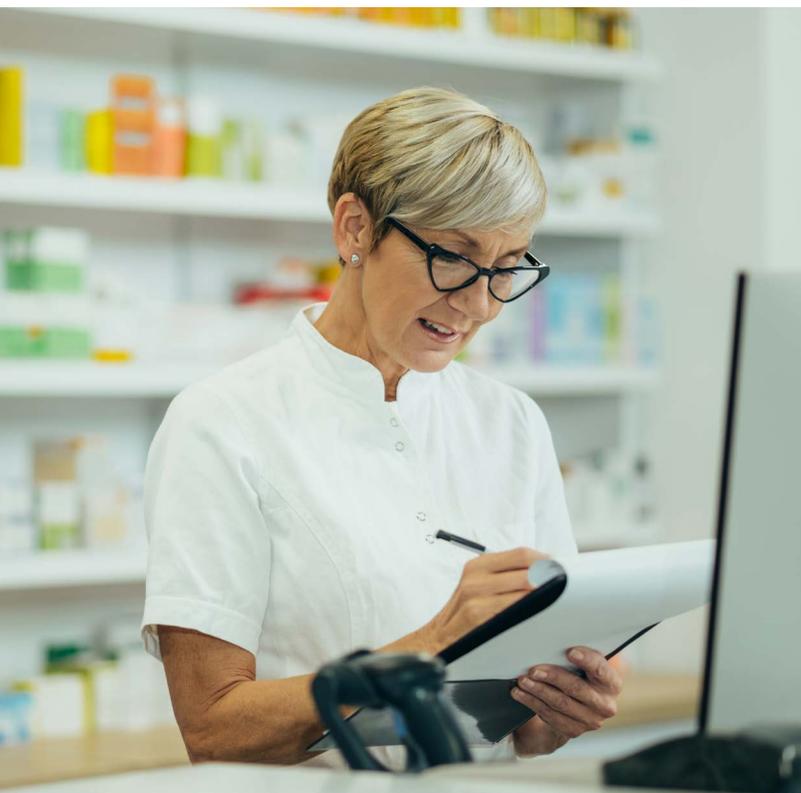
Por qué UNIR recomienda este programa

Con el **Máster de Formación Permanente en Dirección y Gerencia de Oficina de Farmacia**, adquirirás las habilidades y los conocimientos necesarios para afrontar con éxito los cambios que se están produciendo, con el aumento de la competencia y la reducción de márgenes. Conocerás las distintas áreas funcionales y los procesos de negocio en torno a la farmacia, que te proporcionan una visión global e integradora de la dirección y gestión de empresas. Podrás desarrollar las habilidades clave en la dirección y aprender a afrontar sus retos. También tendrás la oportunidad de obtener una visión ejecutiva que te permita desarrollar las habilidades clave en la dirección, algo imprescindible para gestionar una oficina de farmacia.

Este Máster **está dirigido por Javier Cuevas Martínez**, profesional con una sólida experiencia en el sector de la salud como directivo en el campo de marketing, ventas y dirección en compañías referencia del mercado de la Industria Farmacéutica y el sector hospitalario.

Objetivos

- Podrás obtener las herramientas adecuadas para abordar la gestión de los diferentes recursos que confluyen en la farmacia: humanos, tecnológicos, materiales, financieros, etcétera.
- Te formarás como gerente y director de oficina de farmacia y desarrollarás Planes de Gestión Empresarial.
- Obtendrás una visión ejecutiva para gestionar una oficina de farmacia.
- Lograrás unos conocimientos actualizados, sólidos y prácticos de la realidad actual de la farmacia.
- Desarrollarás las habilidades clave en la dirección y aprenderás a afrontar sus retos.



Datos Clave

DURACIÓN: 1 AÑO / 60 ECTS

METODOLOGÍA 100% ONLINE

CLASES EN DIRECTO

**CON LA COLABORACIÓN DE:
FARMAZUL Y SALURIS**

TUTOR PERSONAL

DIRIGIDO A

- Licenciados o Graduados o Formación Superior Equivalente.



FLEXTIME

Nos adaptamos a tu disponibilidad horaria permitiéndote acceder y participar en directo a las sesiones online, a los foros de discusión, así como a los materiales complementarios. Sin barreras geográficas, en cualquier momento y en cualquier lugar.



CLAUSTRO ESPECIALIZADO

Todos nuestros ponentes son profesionales de empresas líderes, que imparten sus sesiones en base a su propia experiencia, lo que aporta una visión real del mercado.



NETWORKING INTERNACIONAL

Podrás conocer al resto de participantes de España y Latinoamérica con los que te pondremos en contacto de forma presencial y/o virtual a lo largo del curso.



LEARNING BY DOING

Aplicarás todos los conocimientos gracias al aprendizaje adquirido en sesiones prácticas. Trabajarás en grupos dirigidos por especialistas, donde podrás fomentar el Networking e intercambiar experiencias.



SESIONES ONLINE EN DIRECTO

Podrás seguir e intervenir en las sesiones estés donde estés, sin necesidad de desplazamientos. Y si por algún motivo no pudieras asistir, podrás ver el material grabado en cualquier momento.



MENTORING CONSTANTE Y PERSONALIZADO

Desde el primer día se te asignará un tutor que te acompañará y apoyará en todo momento, resolviendo todas las dudas que te puedan surgir y tratando de potenciar tus habilidades para tu desarrollo.

Por qué elegirnos

Porque ponemos a tu disposición todo lo que necesitas para mejorar tu carrera profesional, **sin necesidad de desplazarte**, tan solo requieres de conexión a internet y un dispositivo (PC, Tablet o incluso un Móvil) para seguir el programa.

Porque con nuestro modelo pedagógico, pionero en el mercado, participarás en **clases online en directo impartidas por los mejores profesionales** de cualquier parte del mundo. Además, podrás verlas

en cualquier momento y desde cualquier lugar, ideal para compatibilizarlo con tu agenda personal y profesional.

Porque fomentamos el **NETWORKING**, clave en tu desarrollo profesional, poniéndote en contacto con ponentes y participantes de alto nivel, con los que compartirás trabajo y experiencias a través de la plataforma.

Un nuevo concepto de Universidad online

La Universidad Internacional de La Rioja, universidad con docencia 100% online, se ha consolidado como solución educativa adaptada a los nuevos tiempos y a la sociedad actual. El **innovador modelo pedagógico de UNIR** ha conseguido crear un nuevo concepto de universidad en el que se integran aspectos tecnológicos de última generación al servicio de una enseñanza cercana y de calidad. La **metodología 100% online** permite a los alumnos estudiar estén donde estén, interactuando, relacionándose y compartiendo experiencias con sus compañeros y profesores. Actualmente UNIR cuenta con:

- Más de **41.000 alumnos**
- Más de **10.000 alumnos internacionales**
- Presencia en **90 países de los 5 continentes**
- Más de **130 títulos de Grado y Postgrado**
- Más de **4.000 convenios de colaboración** firmados para dar cobertura de prácticas a nuestros estudiantes
- Además UNIR es una **universidad responsable con la cultura, la economía y la sociedad**. Este compromiso se materializa a través de la Fundación UNIR.



DIRECTOR DEL PROGRAMA

JAVIER CUEVAS MARTÍNEZ

Graduado en Farmacia. Licenciado en Ciencias Biológicas. Universidad de Salamanca.D.E.A. Fisiopatología Celular y Molecular de Enfermedades Nutricionales e Inflammatorias. Profesional con una sólida experiencia en el sector salud como directivo en el campo de marketing, ventas y dirección en compañías referencia del mercado de la Industria Farmacéutica y el sector hospitalario.

Director General Lab Dolisos (Grupo Pierre Fabre), Director General de Lab Farline, y Disfaline (grupo Cofares), Director de Cesif Portugal (Escuela de Negocios), Socio Fundador Saluris Network.

Claustro



Amparo Bonilla Guijarro

Licenciada en Farmacia y Máster en Dirección y Administración de Empresas (MBA) por el Instituto de Empresa.



Aroa Jiménez Soria

Subresponsable del departamento Fiscal de Asefarma. Ha colaborado como ponente en charlas sobre contabilidad y fiscalidad, fundamentalmente del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.



Carlos García Mauriño

Socio Fundador de Asefarma. Licenciado en Derecho y especializado en Asesoría Fiscal y Derecho Financiero. Lleva más de 30 años en el sector de la industria farmacéutica.



Daniel Arumí

Ha desarrollado su carrera profesional durante más de 20 años en la industria farmacéutica en las áreas de Marketing y Médico ocupando posiciones tanto nacionales como internacionales. Director Médico del Área cardiovascular en Pfizer.



Eva Mañillera

Graduada en Derecho y Diplomada en Gestión y Administración. Es responsable del departamento Laboral de Asefarma.



Jaime García Asín

Directivo con ascendente carrera profesional en el GRUPO L'OREAL, destacada experiencia de más de 30 años en la dermofarmacia y la gestión de equipos.



Jesús Vázquez Elvira

Abogado especializado en LegalTech y en Derecho Laboral. Se dedica a asesorar a empresas, profesionales y entidades sobre protección de datos, protección de secretos empresariales.

Claustro



Joaquín Rodrigo

Director general de Sandoz para España y Portugal, y Presidente de BIOSIM desde hace 6 años. MBA en Business Administration en San Francisco State University.



Jose Antonio Lopez-Arias Testa

Ha sido: Director de Distribución, Director General, Director de Consultoría de Farmacia. Ha trabajado en Desarrollo del Modelo Farmazul de gestión de la Oficina de Farmacia (gestión de compras, gestión de MKT). Actualmente, Director comercial Cofares.



Pablo Arenas Vázquez

Amplia experiencia en Dirección Comercial dentro del sector salud y de la industria. Su carrera profesional siempre ha estado ligada a la Farmacia con un objetivo claro: ayudar a crecer y explorar nuevos caminos de la mano de la tecnología.



Óscar González García

Emprendedor con experiencia en todos los canales de retail (farmacia, consumo, PDM) y especialista en desarrollos ecommerce. Máster en dirección y gestión de la oficina de farmacia.



Gonzalo Gómez

Director comercial y de desarrollo y ejecución de estrategia de clientes en Johnson and Johnson - Canales Mass Market y Farmacia. Director de relaciones con la industria en Grupo Farmazul Gestión.



Juan Pedro Municio

Especialista en estrategias de posicionamiento en buscadores mediante posicionamiento orgánico (SEO) y campañas de publicidad en Google Ads y Facebook Ads. Implementación y análisis de Google Analytics y Search Console para la medición de resultados.



Juan Arias-Camison

Profesional con más de 30 años de experiencia en el sector de la salud y consumo, en diferentes puestos directivos, como dirección general y posiciones comerciales en marketing y ventas. 10 años de experiencia en mercados internacionales.



Alejandro Briales

Director General en Asefarma. Desde 2014 es responsable del departamento Fiscal de la asesoría. Ha ejercido otros puestos como asesor fiscal en Landwell (PRICEWATERHOUSECOOPERS).



Alicia Miranda Viñuelas

Directora del laboratorio de Salud Pública en la Comunidad de Madrid. Jefa de área de Medicamentos de la Dirección General de Inspección y Ordenación Sanitaria.



Soledad Gamero

Experta en recursos humanos, con enfoque en la atracción, desarrollo y retención de talento. Con una amplia experiencia funcional y sectorial, habiendo trabajado para sectores muy diferentes (IT, Telco, Farma, Industria, Servicios, etc.)

Programa

MÓDULO 1

Entorno Legal de la Oficina de Farmacia

- Tema 1. Protección de datos personales.
- Tema 2. Legislación laboral.
- Tema 3. Nóminas, contratos laborales.
- Tema 4. Compliance.
- Tema 5. Documentación legal en la oficina de farmacia.
- Tema 6. Inspección – Autoinspección.
- Tema 7. Dispensación y recetas.

MÓDULO 2

Dirección de Marketing y Ventas

- Tema 1. Análisis DAFO.
- Tema 2. Plan de marketing.
- Tema 3. Comportamientos consumidor-comprador.
- Tema 4. Marketing operativo: gestión de categorías, merchandising y activación del área de ventas.
- Tema 5. El local en la oficina de farmacia.
- Tema 6. Negociación.

MÓDULO 3

Farmacia 4.0 Digitalización y Automatización

- Tema 1. Redes Sociales.
- Tema 2. Venta online / E-commerce.
- Tema 3. Google.
- Tema 4. SEO y SEM.
- Tema 5. Automatización robótica.
- Tema 6. Programas de gestión.
- Tema 7. Digitalización y aplicaciones.

MÓDULO 4

Dirección y gestión de recursos humanos

- Tema 1. Selección de personal.
- Tema 2. Confección de horarios.
- Tema 3. Sistemas de retribución variable.
- Tema 4. La evaluación del desempeño.
- Tema 5. Protocolos de tareas.
- Tema 6. Coaching de equipos.
- Tema 7. Gestión de equipos.
- Tema 8. Gestión de conflictos.
- Tema 9. Motivación de las personas.

MÓDULO 5

Dirección de Compras y Operaciones en la Oficina de Farmacia

- Tema 1. Desarrollo de servicios en la oficina de farmacia.
- Tema 2. Grupos de compra.
- Tema 3. Modelos de aprovisionamiento.
- Tema 4. Operadores logísticos.
- Tema 5. Logística Inversa.
- Tema 6. Relación con la distribución.

MÓDULO 6

Gestión Económica y Financiera

- Tema 1. Existencias y gestión de stock (Introducción, conceptos e información).
- Tema 2. Existencias, rotación y gestión de stock.
- Tema 3. Márgenes y pricing.
- Tema 4. La cuenta de resultados.
- Tema 5. Balance.
- Tema 6. Flujo de caja y valoración de negocios.

MÓDULO 7

Fiscalidad y Tributos

- Tema 1. Fiscalidad de la oficina de farmacia.
- Tema 2. Inspección de hacienda en la oficina de farmacia.
- Tema 3. Obligaciones tributarias.
- Tema 4. Traspasos y ventas.
- Tema 5. Planificación fiscal.
- Tema 6. Donación y transmisión mortis causa.

MÓDULO 8

Relaciones Institucionales e Industria Farmacéutica

- Tema 1. El Consejo General de Colegios Oficiales de farmacéuticos.
- Tema 2. Colegio de Farmacéuticos.
- Tema 3. La empresarial. Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles (FEFE).
- Tema 4. Sistemas de información.
- Tema 5. Compra directa vs. compra a mayoristas.
- Tema 6. Especialidades farmacéuticas publicitarias.
- Tema 7. Biosimilares.
- Tema 8. Los genéricos.
- Tema 9. Complementos nutricionales.

MÓDULO 9

Proyecto Final

- El alumno deberá preparar y describir un plan de negocio y de marketing sobre un supuesto práctico de una oficina de farmacia.
- El alumno deberá aprovechar todos los recursos aprendidos en el Máster.



UNIR, mucho más que una universidad

Headhunting
Club



Viveros online
de Empleo



Inside the
company



Feria Virtual de
Empleo



Programa
Shadowing



Prácticas de
Excelencia

CONVIÉRTETE EN EL PROFESIONAL QUE LAS EMPRESAS NECESITAN

A través de nuestro **Dpto. de Salidas Profesionales y Empleabilidad**, podrás encontrar multitud de oportunidades, programas de apoyo y contacto con las mejores empresas de tu sector. Estas empresas ya forman parte de nuestra Red de Partners UNIR y te están buscando.

accenture

indra

Deloitte.

Hewlett Packard
Enterprise

Telefonica

CEPSA

Microsoft

GARRIGUES

Heineken

Baker
McKenzie.

IBM

EY

gasNatural
fenosa

AIRBUS

CONVERSE

ferrovial

FCC

pwc

MELIÁ
HOTELS & RESORTS

zeppelin

Sacyr

Más información - 941 209 743

empleoypracticas.unir.net | info@unir.net



RECTORADO LOGROÑO

Avenida de la Paz, 137
26006. La Rioja
España
+34 941 210 211

DELEGACIÓN MADRID

Calle de García Martín, 21
28224. Pozuelo de Alarcón
España
+34 915 674 391

DELEGACIÓN BOGOTÁ

Calle 100 # 19-61. Edificio Centro
Empresarial 100. Oficina 801. 11001
Colombia
+571 5169659

DELEGACIÓN CD. DE MÉXICO

Avenida Universidad 472,
Narvarte Poniente. 03600
México
+52 (55) 3683 3800

DELEGACIÓN QUITO

Avenida República E7-123 y Martín
Carrión (esquina). Edificio Pucará
Ecuador
(+593) 3931480

DELEGACIÓN LIMA

José Gabriel Chariarse, 415
San Antonio. Miraflores
Perú
(01) 496 – 8095

unir.net | +34 941 209 743

