



www.inesalud.com

La escuela de
formación online líder
en el sector de la salud



**Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia (Titulación Universitaria + 8
Créditos ECTS)**

Avalado por:



Universidad Europea
Miguel de Cervantes

Curso Superior En
Gestion...

[Ver curso en la web](#)

ÍNDICE

1

Sobre
INESALUD

2

Somos
INESALUD

3

Nuestros
valores

4

Metodología
EDAN

5

Alianzas

6

Razones
por las que
elegir
INESALUD

7

Nombre
formación,
datos clave
y titulación

8

Objetivos
y salidas
laborales

9

Temario

10

Becas y
financiación

11

Formas de pago

12

Contacto

SOBRE INESALUD

SUMA CONOCIMIENTO PARA AVANZAR EN SALUD

INESALUD es dedicación, vocación y profesionalidad. Es tender la mano, inyectar ánimo y extraer malestar. O lo que es lo mismo, mejorar la vida de los demás y velar por la calidad de su existencia. Porque no concebimos un sistema que no proteja el bienestar y la salud de sus ciudadanos. Como tampoco entendemos el cuidado del plano físico sin el mental. Por eso, **INESALUD** es conocimiento, atención y compromiso. De ahí que nuestra mejor medicina siempre sea la investigación combinada con la pasión que le ponemos a nuestro trabajo día tras día.

SOMOS INESALUD

INESALUD es un centro de educación online especializado en ciencias de la salud que ofrece formación superior con contenidos de alta calidad e impartidos por docentes reconocidos y en activo.

Gracias a la metodología **EDAN** el alumnado aprende de una forma dinámica y práctica, con contenido exclusivo, actualizado y accesible en cualquier momento o lugar, garantizando la máxima flexibilidad de estudio. Además, la formación es impartida por docentes que trasladan todo su conocimiento y experiencia de forma práctica y aseguran un aprendizaje efectivo y adaptado al entorno laboral.

+ 18 años
formando a especialistas
de la salud

+ de 50.000
estudiantes formados

98%
tasa empleabilidad

NUESTROS VALORES

Compromiso

Somos responsables y estamos comprometidos con la sociedad y con su bienestar. Este deber se materializa en ofrecer una formación de calidad con el objetivo de capacitar a los mejores profesionales sanitarios, preparándolos para hacer frente a las exigencias que demanda el sector de la salud.

Calidad

Nuestra condición es ofrecer un servicio sobresaliente y garantizar la satisfacción del alumnado. Velamos por la excelencia en nuestros procesos, temarios, claustro y oferta formativa. Estamos en constante cambio para responder a las necesidades de los estudiantes y a los avances científicos.

Aplicabilidad

Nuestra misión es ofrecer un modelo de aprendizaje práctico, que desarrolle el potencial del alumnado y sea de aplicación directa en su sector. Somos dúctiles, nos ajustamos a la realidad y entendemos que nuestro objetivo es instruir y preparar a profesionales en el mundo de la salud.

Empatía

La sociedad y su bienestar nos importan. Somos humanos y sensitivos. Nos esforzamos por entender las circunstancias de las personas que nos rodean y aplicamos la escucha activa, captando, comprendiendo y aliviando.

METODOLOGÍA EDAN

La Metodología EDAN es un sistema pedagógico basado en el aprendizaje activo. Esto significa que el alumnado adquiere conocimientos de forma práctica y dinámica, interactuando con otros compañeros del ámbito de la salud y desarrollando su capacidad crítica mediante supuestos reales. Esta metodología se define por ser:

Eficaz

INESALUD ofrece una formación útil y efectiva. La metodología EDAN tiene en cuenta las circunstancias del alumnado y el tiempo del que dispone. Por eso, el profesorado muestra un fiel compromiso con el estudiante e imparte la formación de forma clara y directa, combinando sus objetivos con las necesidades del mercado laboral.

Dinámica

Un aprendizaje interactivo, en un campus dinámico y con recursos multimedia, permite al estudiante profundizar en el contenido y desarrollar su pensamiento crítico de una forma entretenida y enriquecedora. A través de la gamificación y de actividades con supuestos, el alumnado afianza conocimientos y refuerza lo aprendido.

Activa

El alumnado es el protagonista y se potencia que aprenda de forma proactiva y desenvuelta. En este sentido, se persigue que los estudiantes sean participativos y compartan su conocimiento y visión. Para cumplir con este objetivo, se favorece el collaborative learning, trabajando en equipo y compartiendo ideas y opiniones a través de foros.

Nutritiva

La formación de INESALUD se enmarca en el contexto actual de la medicina y los contenidos impartidos están actualizados según las novedades e investigaciones del sector. Los docentes, por su parte, priman una enseñanza aplicada al entorno laboral y se sirven de su experiencia para ofrecer un aprendizaje basado en casos reales.

ALIANZAS

INESALUD ofrece información en salud de la mano de un referente en el sector:



Gracias a esta asociación, el alumnado se forma con los mejores profesionales del sector, en activo y con gran experiencia como docentes y especialistas de la salud. Además, ambas entidades fomentan la investigación y la actualización de prácticas en el entorno de la salud, organizando congresos de forma continuada.



UNIVERSIDAD
NEBRIJA



Universidad Europea
Miguel de Cervantes



SAN IGNACIO
UNIVERSITY
MIAMI, FL



e-CAMPUS
UNIVERSITY

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESALUD



Contenido de calidad

Diseñado cuidadosamente y actualizado día a día para adaptarse por completo a la realidad laboral del momento.



Oposiciones

Obtén puntos para la bolsa de trabajo gracias a los cursos de formación sanitaria baremables.



Claustro de renombre

Profesores que trabajan en el sector sanitario y están especializados en diferentes áreas de la medicina.



Metodología online

Apostamos por ofrecer estudios online con las herramientas más innovadoras.



Flexibilidad de estudio

Garantizando la calidad y excelencia estés donde estés y sea cual sea el momento en el que decidas estudiar.



Becas y financiación

Benefíciate de nuestro sistema de becas adaptadas a tu perfil y disfruta de nuestras facilidades de financiación.

Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)

Para qué te prepara

El presente Curso Experto en Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia pretende dotar al alumno de la formación necesaria para desempeñar esta función en farmacias, gracias a la adquisición de conocimientos en el campo económico-financiero, fiscal, laboral y logística, así como el desarrollo de habilidades en la relación con el paciente. El marketing farmacéutico completa esta formación para lograr el éxito empresarial de la Oficina de Farmacia.

Titulación

El presente Curso Experto en Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia pretende dotar al alumno de la formación necesaria para desempeñar esta función en farmacias, gracias a la adquisición de conocimientos en el campo económico-financiero, fiscal, laboral y logística, así como el desarrollo de habilidades en la relación con el paciente. El marketing farmacéutico completa esta formación para lograr el éxito empresarial de la Oficina de Farmacia.



Objetivos

- Conocer la organización sanitaria, concretamente los organismos y servicios del ámbito farmacéutico.
- Distinguir las principales tareas a desarrollar en una Farmacia: pedidos, almacén y facturación.
- Conseguir mejorar las habilidades de comunicación con el paciente, en todo momento bajo un punto de vista ético.
- Adquirir la capacidad de gestionar de forma adecuada el área empresarial de una Oficina de Farmacia.
- Aprender las principales técnicas de marketing para conseguir el éxito de la empresa.

A quién va dirigido

El Curso Experto en Gestión farmacéutica de la Oficina de Farmacia va dirigido especialmente a titulares/adjuntos de farmacia o gestores, siendo útil también para el personal sanitario, estudiantes y todas aquellas personas que deseen profundizar en el ámbito de la gestión farmacéutica, así como conocer el funcionamiento del área empresarial de una farmacia.

Salidas laborales

Este curso potencia la incorporación o el perfeccionamiento del alumno en el campo de la gestión de la Oficina de Farmacia. Conseguirás los conocimientos necesarios para organizar y desarrollar con éxito el área empresarial de una Farmacia. Complementa tu formación farmacéutica o contable, especializándote, y diferenciándote de otros profesionales de tu sector.

MÓDULO 1. ORGANIZACIÓN SANITARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRUCTURA SANITARIA

1. Organización del sistema sanitario público y privado en España
2. Organigrama y funciones
3. Niveles del Sistema Nacional y Regional de Salud en los establecimientos y servicios farmacéuticos
4. Prestación farmacéutica
5. Prestación sanitaria
6. Salud Pública
7. Equipo START

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SERVICIOS DE FARMACIA

1. Atención primaria en el ámbito farmacéutico
2. El servicio de farmacia en centros hospitalarios y socio-sanitarios
3. Función de los servicios de farmacia
4. Proceso de distribución farmacéutica
5. El almacén farmacéutico
6. El laboratorio farmacéutico
7. Organizaciones en el ámbito de la farmacia
8. Colegio Oficial de Farmacéuticos
9. Legislación farmacéutica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN FARMACÉUTICA APLICADA AL SERVICIO DE FARMACIA HOSPITALARIA

1. Generalidades del Servicio de Farmacia Hospitalaria
2. Control de productos en el servicio de farmacia hospitalaria
3. Tipos de almacenes
4. Distribución intrahospitalaria de medicamentos y productos sanitarios
5. Garantía de calidad en el servicio de farmacia hospitalaria
6. Proceso de reenvasado de medicamentos
7. Programas informáticos en el servicio de farmacia hospitalaria

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DOCUMENTACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA FARMACIA

1. Formulario Nacional
2. Real Farmacopea Española
3. Documentos para la dispensación
4. Documentación en la elaboración y dispensación de fórmulas magistrales y preparados oficinales
5. Protocolos para almacenes de distribución
6. Información y documentación del sistema de farmacovigilancia

MÓDULO 2. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE OFICINAS DE FARMACIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NECESIDAD DE LA GESTIÓN EN LA OFICINA DE FARMACIA

1. Definición y objetivos
2. Marco legal
3. Gestión de la calidad en la Oficina de Farmacia
4. Gestión medioambiental y de residuos en la Oficina de Farmacia
5. Gestión en la apertura de una Oficina de Farmacia

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE PEDIDOS EN LA OFICINA DE FARMACIA.

1. Documentación en operaciones de compraventa
2. Elaboración y recepción de pedidos
3. Condiciones especiales de gestión de medicamentos: estupefacientes y psicótrpos
4. Almacenes de distribución
5. Laboratorios fabricantes
6. Protocolos para la devolución de productos
7. Programas informáticos en la gestión de pedidos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DEL ALMACÉN EN LA OFICINA DE FARMACIA.

1. Concepto y funciones del almacén de productos farmacéuticos
2. Seguridad e higiene en el almacén sanitario Normativa
3. Tipos de artículos existentes en el almacén
4. Gestión de stocks
5. Inventario y fichas de almacén
6. Programas informáticos para gestión de almacén

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONSERVACIÓN Y CONTROL DE PRODUCTOS.

1. Estabilidad de los medicamentos
2. Caducidad
3. Condiciones de conservación: luz, humedad, temperatura
4. Productos con modificaciones y bajas por el laboratorio fabricante
5. Temperaturas de las instalaciones
6. Programas informáticos para el control de caducidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE COBRO Y FACTURACIÓN DE RECETAS.

1. Organismos que gestionan la prestación farmacéutica
2. Tipos de aportaciones en la prestación farmacéutica
3. La receta médica
4. La receta electrónica
5. Facturación de recetas
6. Programas informáticos en la facturación de recetas

MÓDULO 3. GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA OFICINA DE FARMACIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HABILIDADES EN LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES

1. La imagen de la Oficina de Farmacia como espacio de salud
2. Manejo de la comunicación con el cliente/paciente
3. La ética del profesional sanitario en Oficinas de Farmacia
4. Responsabilidad profesional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA

1. Generalidades de la contabilidad en la farmacia
2. Introducción a la fiscalidad en la farmacia
3. Costes para la toma de decisiones
4. Balance de cuentas y resultados
5. Cuentas anuales
6. Gestión de inventarios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN LA FARMACIA

1. Organizaciones y estructura
2. La Seguridad Social
3. Stakeholders o grupos de interés
4. Reclutamiento y selección de personal
5. Políticas de gestión de personas
6. Tipos de contrato en una farmacia
7. Gestión de nóminas
8. Cálculo de costes laborales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA FARMACÉUTICA

1. Introducción
2. Fases de la cadena de suministro
3. Flujos en la cadena logística
4. Gestión de la cadena logística
5. Gestión de imprevistos e incidencias en la cadena logística

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN LA OFICINA DE FARMACIA

1. Conceptos básicos sobre trabajo y salud
2. Condiciones de trabajo y efecto en la productividad
3. Riesgos relacionados a los profesionales sanitarios
4. Riesgos específicos en la Oficina de Farmacia

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN FISCAL EN LA OFICINA DE FARMACIA

1. Gestión fiscal en pequeños negocios
2. El calendario fiscal
3. Los impuestos de la farmacia
4. Declaraciones tributarias de la farmacia
5. Transmisión de una farmacia

MÓDULO 4. MARKETING FARMACÉUTICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

1. Concepto y función del marketing
2. Marketing y dirección estratégica
3. Definición y delimitación de mercado relevante
4. La segmentación del mercado
5. Investigación de mercados y el marketing
6. Estudios de mercado y sus tipos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ENTORNO FARMACÉUTICO

1. Estructura del mercado farmacéutico y su regulación
2. Sistemas de registro de medicamentos
3. Distribución farmacéutica
4. Estructura de un laboratorio farmacéutico
5. Principales factores en el desarrollo de fármacos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING FARMACÉUTICO

1. Marketing farmacéutico
2. Servicio científico
3. Tipos de mercados farmacéuticos
4. Publicidad y promoción
5. Patentes y marcas
6. Asociaciones profesionales
7. Política de producto
8. Política de precio
9. Política de distribución
10. Comunicación farmacéutica

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN DE MARKETING

1. Técnicas de previsión de ventas
2. Marketing estratégico
3. El plan de marketing
4. Auditoría del plan de marketing: control externo e interno

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAS

1. Red de ventas
2. Visita Médica
3. Micromarketing
4. Previsión de ventas
5. Elementos financieros en marketing farmacéutico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FARMACOLOGÍA Y MARKETING ESPECIALIZADO

1. Biofarmacia

2. Formas farmacéuticas
3. Marketing de genéricos
4. Marketing de productos hospitalarios
5. Marketing personal

MÓDULO 5. COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD EN EL MEDIO ONLINE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL ENTORNO DIGITAL

1. Introducción
2. Internet como fuente de información
3. Primeras herramientas de comunicación digital
4. Origen de la web 2.0
5. Características y ventajas de la web 2.0
6. Aportación de la web 2.0 tanto a empresas como a consumidores
7. La web 3.0

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ANUNCIANTE EN LA RED

1. Visibilidad e imagen de la empresa en la red
2. Reputación online
3. Identidad digital
4. Reputación dañada, como gestionar este tipo de crisis
5. Principales herramientas e indicadores

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MERCADO DIGITAL: USUARIOS Y E-CONSUMER

1. Las comunicaciones electrónicas en el comercio electrónico
2. Introducción al comercio electrónico
3. Clasificar a los compradores: Prosumer y Crossuser
4. El comportamiento de los usuarios de Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CANAL ONLINE. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN

1. Formularios de contacto
2. Blogs, webs, wikis
3. Marcadores sociales
4. Aplicaciones en línea
5. Servicios de alojamiento: fotografías, vídeos y audio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS REDES SOCIALES COMO ELEMENTO DE LA COMUNICACIÓN DIGITAL

1. Marketing en Redes Sociales, el SMM
2. La integración de las redes sociales en la estrategia corporativa de la empresa
3. Tipos de redes sociales
4. Ventajas y Desventajas de las redes sociales
5. Beneficios de las redes sociales desde el punto de vista de la empresa y desde el punto de vista del consumidor

6. Importancia y repercusión de las redes sociales
7. Las redes sociales como intercambio constante de información
8. Redes sociales en dispositivos móviles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SOCIAL MEDIA PLAN

1. El plan de medios sociales
2. Objetivos y estrategia del plan de medios sociales
3. Posicionamiento e imagen de marca
4. Captación y fidelización de audiencias
5. Integración del plan de medios sociales en la estrategia de marketing de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA FIGURA DEL SOCIAL MEDIA MANAGER

1. ¿Qué es un Social Media Manager?
2. La figura del Social Media Manager en la empresa
3. Competencias y responsabilidades
4. La organización del profesional en redes sociales
5. Principios sobre la gestión del tiempo
6. Herramientas de gestión y monitorización para rentabilizar el tiempo en la web
7. Objetivos y seguimiento del Social Media Manager
8. Errores que no debe cometer un Social Media Manager

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CRM EN EL MEDIO ONLINE

1. Conceptos básicos de gestión de clientes y CRM
2. Remarketing
3. Tipos de clientes
4. Estrategias y herramientas de gestión de clientes
5. Métricas de fidelización
6. Aplicación de diferentes herramientas a casos de empresas

BECAS Y FINANCIACIÓN

Consulta nuestro programa completo de becas en la web

25% Beca ALUMNI

20% Beca DESEMPLEO

15% Beca EMPRENDE

15% Beca RECOMIENDA

15% Beca GRUPO

20% Beca FAMILIA NUMEROSA

20% Beca DISCAPACIDAD

20% Beca para profesionales, sanitarios, colegiados/as



FORMAS DE PAGO



Tarjeta de crédito



PayPal

 bizum

Bizum

 amazon pay

Amazon Pay



PayU

Matricúlate en cómodos plazos sin intereses. Fracciona tu pago con la garantía de:



innovapay

Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin intereses.



¿Te ha parecido interesante esta formación?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso

Llámadme gratis

¡Matricularme ya!

¿Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO
EDUCA EDTECH, C.P. 18.200, Maracena (Granada)

Telf.: 958 050 746

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h

Sábados: 10:00 a 14:00h

"¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!"

