

## Dirigido a

- Licenciados o graduados

## Información general

- **Fecha de inicio:** 16 de enero de 2024
- **Fecha de finalización:** 25 de junio de 2024
- **Horario:** Martes y jueves de 15:00 a 17:00 horas, y 11 miércoles de 15:00 a 17:00. Sesiones sincronas a través de stream.
- **Precio total del curso:** 150€/crédito. Importe título 3000€.  
Consultar bonificaciones.

 **Te informamos**  
**617 999 437**

 **976 060 100**



[www.usj.es](http://www.usj.es)



TÍTULO DE EXPERTO UNIVERSITARIO EN\*

# Gestión y Dirección de Oficina de Farmacia

\*Título propio de la USJ



Campus Universitario de Villanueva de Gállego (Zaragoza)  
Autovía A-23 Zaragoza - Huesca, km. 299  
50830 Villanueva de Gállego, Zaragoza (España)  
(34) 976 06 01 00  
[info@usj.es](mailto:info@usj.es)

Información sujeta a posibles cambios y modificaciones



**USJ**  
FACULTAD DE  
CIENCIAS DE  
LA SALUD

universidad  
**SANJORGE**  
GRUPO SANVALERO 



## Introducción

Los objetivos fundamentales son:

- Proporcionar al alumno una visión transversal, multidisciplinar y de negocio de la oficina de farmacia, mas allá de las labores asistenciales y de dispensación.
- Presentar al graduado en farmacia las diferentes opciones de acceso a una oficina de farmacia y la legislación implicada.
- Desarrollar en el alumno su capacidad resolutoria y de adaptación, flexibilidad, creatividad y capacidad para tomar decisiones y asumir responsabilidades.
- Desarrollar habilidades encaminadas a desarrollar procesos productivos más eficientes y planificar la necesidad y uso de recursos técnicos y económicos.
- Ampliar el uso de las diferentes herramientas de márketing y diversificación en la oferta de productos y servicios de cara a maximizar los márgenes de beneficio.
- Dotar al farmacéutico de herramientas que le permitan un mejor control, planificación y rentabilidad de la farmacia.
- Conocer las estrategias de gestión y planificación de plantillas, de comunicación interna y externa.
- Dotar al alumno de conocimientos de legislación laboral y modalidades de contratación, así como de los aspectos básicos de gestión del personal, motivación y maximización de los recursos humanos.

## Plan de estudios

### **Módulo 1: MARKETING Y COMUNICACIÓN**

Materia	ECTS
Concepto y valor de la comunicación	
Marketing XRM. Marketing social	
Qué productos vender y como	
Tipos de compras y usuarios	
Fidelización y posicionamiento online. Venta por internet	
	<b>4</b>

### **Módulo 2: LA PROVISIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LA FARMACIA. LA DISTRIBUCIÓN Y GESTIÓN DEL STOCK**

Materia	ECTS
Distribución en el sector farmacéutico	
Gestión de aprovisionamiento. Análisis de la demanda	
Gestión del stock	
Gestión de compra y negociación	
	<b>3</b>

### **Módulo 3: GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS. SELECCIÓN, CONTRATACIÓN, MOTIVACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

Materia	ECTS
Selección y contratación de personal	
Liderazgo	
Formación y motivación del equipo	
Evaluación del personal	
Técnicas de negociación y resolución de conflictos	
	<b>4</b>

### **Módulo 4: SERVICIOS FARMACÉUTICOS. ESTRATEGIAS DE ESPECIALIZACIÓN**

Materia	ECTS
Ventas en la oficina de farmacia. Técnicas y ciclos de ventas	
Tipología de productos y de compras. E-commerce	
Requerimientos para el desarrollo de servicios	
Tipología y selección de servicios	
Gestión económica de los servicios	
	<b>4</b>

### **Módulo 5: ASPECTOS NORMATIVOS Y FISCALIDAD EMPRESARIAL. RELEVO GENERACIONAL Y TRASPASOS DE FARMACIAS**

Materia	ECTS
Aspectos normativos de la oficina de farmacia	
El mercado de la transmisión patrimonial de la oficina de farmacia. Vendedor y comprador	
Técnicas de negociación	
Redacción de contratos. Aspectos normativos	
Financiación	
IRPF, IVA y Sociedades	
	<b>5</b>