

finances

itat farmàcia

inversions

societats mercantils

MGOF

màster en gestió
de l'oficina de farmàcia

2013 2014

IX edició

finances a pla

l'estratègia

a interna clients

tributiva
màrqueting

En aquests moments d'incertesa en el món de la farmàcia, ara més que mai hem de continuar formant-nos. Amb la convocatòria de la IX edició del Màster en gestió de l'oficina de farmàcia (MGOF), el Col·legi de Farmacèutics de Barcelona t'ofereix la formació per adquirir els coneixements i les habilitats per desenvolupar les competències orientades a millorar la gestió del teu establiment en un entorn cada cop més competitiu.

L'èxit del MGOF confirma la idoneïtat de l'activitat formativa, l'adequació a les expectatives dels assistents, la implicació del professorat que sap transmetre els seus coneixements en gestió tenint en compte el vessant sociosanitari propi de la nostra professió. És per això que el MGOF està creat i dirigit per professionals altament compromesos amb l'oficina de farmàcia.

El MGOF facilita l'intercanvi de coneixements i experiències entre els assistents. Promou la capacitat de reflexió i de treball en equip i considera que les aportacions dels participants són claus i enriqueixen les intervencions dels ponents. Per tot això ha fet un màster a la mida de la realitat de la farmàcia.

Vull animar-te a participar en el MGOF convençut que et proporcionarà una forma nova d'afrontar les decisions empresarials i que t'ajudarà a convertir els moments de canvi en oportunitats per maximitzar els beneficis del teu establiment farmacèutic.



Jordi de Dalmases Balañá President del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona

La gestió clau de la direcció

Tens a les mans el programa de la IX edició del MGOF, el màster en gestió de l'oficina de farmàcia.

En aquest temps hem aconseguit que un 20% dels titulars d'oficina de farmàcia de la província de Barcelona estiguin formats en gestió. I nosaltres, com a col·laboradors també hem après dels comentaris i aportacions d'aquests alumnes.

Cada edició ha estat diferent i hem adaptat el programa a les demandes de l'entorn i a les necessitats del col·lectiu.

Segurament, estem a les portes de viure i veure el procés de gestació d'un nou model de farmàcia i d'un nou model de relació amb el nostre client principal que és l'administració sanitària, però, sigui quin sigui aquest canvi de model, la gestió serà imprescindible per liderar aquest canvi, tant des del punt de vista financer, del de màrqueting i del de la gestió de persones. Les nostres habilitats directives envers nosaltres mateixos, el nostre personal i els nostres pacients serà cabdal.

L'equip directiu



Joan Carles Serra Bosch, llicenciat en farmàcia (UB), diplomat en màrqueting (EADA), soci director de Market in Red, director del màster superior de màrqueting farmacèutic i dels postgraus en market access i gestió de productes OTC a EADA Business School.



Cristina Rodríguez Caba, llicenciada en farmàcia (UB), programa en direcció de serveis integrats de salut (DSIS) per ESADE i coordinadora del Consell tècnic de Farmàcia del Consell Català de la Formació Continuada de les Professions Sanitàries.



Mònica Gallach Patau, llicenciada en farmàcia (UB) i màster en direcció i administració d'empreses, MBA per ESADE.

Objectius

Conèixer les diferents àrees funcionals i processos de negoci de la farmàcia i proporcionar una visió global, generalista i integradora de la direcció i la gestió d'empreses.

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

Programa i metodologia

El màster incorpora exemples, exercicis, casos i altres recursos perquè l'aplicació dels coneixements adquirits sigui immediata.

Cada assistent té a disposició un ordinador personal.

Tal com estan estructurades les sessions, el farmacèutic pot compaginar l'activitat professional amb la presència al màster.

Avaluació

L'avaluació és contínua i està basada en l'adquisició progressiva de coneixements i la participació de l'assistent. Per aconseguir el diploma, l'alumne ha d'haver assistit, com a mínim, al **85%** de les sessions.

En acabar el màster, l'alumne sabrà actuar com a responsable d'una empresa amb unes característiques que la regulen i que la fan diferent de la resta, de la qual coneixerà totes les funcions amb prou fermesa per gestionar-la de forma eficient.

També hi ha la possibilitat de fer els mòduls de forma independent.

Mòdul 1 El farmacèutic com a responsable financer i de la fiscalitat.

Mòdul 2 El farmacèutic com a responsable de la gestió de persones.

Mòdul 3 El farmacèutic com a responsable de màrqueting.

A qui va dirigit

A titulars d'oficina de farmàcia, fills de titulars o a llicenciats en farmàcia que en un termini curt seran titulars.

Dates i horaris

Cada **dimarts** i **dijous**, de **9 a 13:30 h**, del **15 d'octubre** del 2013 al **15 de maig** del 2014.

Conferències

de **9 a 12 h**

Seminaris

de **9 a 14:30 h**

Hores

214 hores

Preu

4.345 €

Possibilitats de finançament*

Inscripcions

Fins el 14 d'octubre del 2013, a la web www.cofb.cat o bé www.cofb.org

Titulació

Diploma del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona.

presencial

Mòdul 1

El farmacèutic com a responsable financer i de la fiscalitat

Període de docència

Del 15 d'octubre
al 19 de desembre
del 2013

Teoria

80 hores

Preu

1.695 €

Possibilitats
de finançament*

Objectius

Conèixer l'estat financer de l'oficina de farmàcia. Saber interpretar el compte de resultats i el balanç i conèixer la fiscalitat específica de l'oficina de farmàcia. Saber gestionar l'estoc, comprar millor i gestió de la qualitat dels processos de la farmàcia.

Programa

- Finances: balanç i compte de resultats
- Comptabilitat: despeses, pagaments i inversions
- Anàlisi d'estats financers
- Anàlisi de tresoreria
- Anàlisi financera
- Guany i pèrdues patrimonials
- La transmissió de l'oficina de farmàcia
- La copropietat
- Obligacions formals
- Les societats mercantils
- IRPF conceptes generals
- L'oficina de farmàcia davant d'una inspecció fiscal



Professorat

Josep M. Besalduch, llicenciat en ciències econòmiques i empresarials (UB), fundador i president d'ASPIME i FARMA-IURIS.

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 i consultor d'empreses.

Juan Antonio Sanchez, economista expert en IRPF i fiscalitat empresa familiar, soci i coordinador general d'ASPIME.

Seminaris

- **Gestió de la qualitat** Analitzar la conveniència de treballar amb normes de qualitat i conèixer els procediments del sistema de gestió de la qualitat.
- **Compres, estocs i logística** Aprendre a gestionar de manera efectiva l'estoc de la farmàcia. Calcular els marges de compra amb descomptes i bonificacions.

Professorat

Marta Roig, farmacèutica comunitària, experta en qualitat a l'oficina de farmàcia, Sentmenat.

Antonio Vives, farmacèutic comunitari, Cornellà.

Habilitats directives

- **Gestió del temps** Millorar l'administració del temps per aconseguir una major eficàcia laboral i personal.
- **Autogestió i eficàcia personal** És fonamental l'autoconeixement, la seguretat personal i la identificació dels hàbits necessaris per obtenir l'èxit en els àmbits professional i personal.

Professorat

Carme Ledesma, llicenciada en pedagogia (UAB), ADE (ESADE), especialista en organització educativa i sòcia de Ledesma Consultores.

Xavier Guix, llicenciat en Psicologia (UOC), màster i trainer de PNL, postgrau en Neurociència i Salut Mental (INMS), postgrau en Psicopatologia (UB), Intel·ligència emocional (Mercury i Human Growth Institute), formació de formadors (UOC).

Conferència *farmaexperience*

El farmacèutic com a responsable de la gestió de persones

Mòdul 2

Objectius

Conèixer les tècniques de selecció, de negociació amb el personal intern, de política salarial anual amb incentivació i definició de responsabilitats.

Professorat

Gemma Cuesta, diplomada en relacions laborals (UAB), llicenciada en Ciències del Treball (UOC) i responsable de l'Àrea Laboral d'ASPIME.

Silvia Fortuny, llicenciada en farmàcia (UB), màster en gestió comercial i màrqueting per EADA, gerent i fundadora de Fortuny & Consultores.

Seminaris

• **La millora de l'equip a la farmàcia amb l'avaluació 360°** Amb aquesta tècnica s'involucra a tot l'equip de treball de manera que un mateix s'autoavalua, avalua als seus companys i al seu responsable.

Habilitats directives

• **Lideratge i gestió d'equips** Identificar el paper del responsable de l'oficina de farmàcia en la seva funció de comandament. Conèixer les responsabilitats del cap sobre l'individu, el grup i la tasca a desenvolupar.

Programa

- Selecció de recursos humans
- Formació i desenvolupament
- Plans de carrera
- Política retributiva
- Comunicació interna
- Conciliació laboral i familiar

Susanna Gutiérrez, llicenciada en psicologia (UB), PDD (IESE), màster en DO (GR Institute Israel), ex presidenta AEDIPE i directora de RRHH de General Òptica.

Carolina Tejera, llicenciada en ciències econòmiques i empresarials, Universitat Autònoma de Madrid, màster en *Marketing Estratégico y Gestión Comercial*, màster en màrqueting farmacèutic, sòcia i directora acadèmica d'EDF (Escuela de Farmacia) i Gestión y Marketing Farma.

Professorat

Rosalía Gozalo, directora tècnica i copropietària d'oficina de farmàcia, Madrid.

Professorat

Carme Ledesma, llicenciada en pedagogia (UAB), ADE (ESADE), especialista en organització educativa i sòcia de Ledesma Consultores.

Conferència *farmaexperience*

Ponent

Jordi Corona, farmacèutic comunitari, Mataró.

Període de docència

Del 14 de gener al 13 de febrer del 2014

Teoria

44 hores

Preu

895 €

Possibilitats de finançament*



Mòdul 3

El farmacèutic com a responsable de màrqueting

Període de docència

Del 18 de febrer
al 15 de maig
del 2014

Teoria

90 hores

Preu

1.795 €

Possibilitats
de finançament*



Objectius

Conèixer els passos d'un pla de màrqueting: la investigació de mercat i l'anàlisi de clients actuals i futurs. Fer segmentació de clients, determinar el públic objectiu, posicionament i disseny d'una estratègia. Aprendre les tècniques de marxandatge, aparadorisme i gestió per categories.

Professorat

Asun Arias, sòcia i directora general d'Asun Arias Consultores, màster en gestió d'empresa i màrqueting per l'Institut Directivos de Empresa, màster en Intel·ligència emocional i coaching i professora de tres màsters internacionals al CESIF.

Nathalie Detry, llicenciada en ciències econòmiques i empresarials (UB), vicepresidenta i membre del consell de direcció de Barna Consulting Group Consultors Associats SA, ponent en programes de postgrau a la Universitat de Navarra i la Universitat Pompeu Fabra.

Programa

- El màrqueting
- Pla de màrqueting
- Investigació de mercat
- Auditoria interna
- Anàlisi SWOT
- Objectius. Segmentació. Posicionament
- Marxandatge i oficina de farmàcia: promocions, ofertes i comunicació
- Fidelització de clients
- Gestió per categories

Carme Ribera, llicenciada en farmàcia (UB), màster en màrqueting (EADA) i assessora de màrqueting d'oficina de farmàcia.

Joan Carles Serra, llicenciat en farmàcia (UB), diplomad en màrqueting (EADA), soci director de Market in Red, director del màster superior de màrqueting farmacèutic i dels postgraus en market access i gestió de productes OTC a EADA Business School.

Seminaris

• **Requisits legals del màrqueting i la gestió a la farmàcia** Conèixer la normativa sobre protecció de dades, e-mailings, utilitat del laboratori, limitacions de la publicitat, etc.

• **Noves tecnologies d'internet a la farmàcia** Conèixer les noves tecnologies aplicades a la farmàcia.

• **Tècniques de venda** Aprendre com promocionar els medicaments sense recepta, vendes creuades, negociació i assertivitat.

• **Aparadorisme** Aprendre a com presentar el producte, els displays i com llençar el missatge desitjat per a obtenir un rendiment més alt de l'espai expositiu de la farmàcia.

Professorat

Mercè Gras, llicenciada en dret (UB) i cap del Departament d'Assessoria Jurídica de la Junta de Govern del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona.

Rafael Borràs, farmacèutic, director de l'Àrea de Bioindústries d'Antares Consulting.

Carme Ledesma, llicenciada en pedagogia (UAB), ADE (ESADE), especialista en organització educativa i sòcia de Ledesma Consultores.

Sílvia Alfaras, graduada en disseny d'interiors per l'Escola Superior LAI de Barcelona, en arts aplicades i oficis artístics, especialitat disseny d'interiors, per la Llotja de Barcelona, i també en SQA *Experto Europeo en Escaparatismo y Visual Merchandising*.

Habilitats directives

- **Negociació** Desenvolupar les habilitats per dirigir i gestionar una negociació.
- **Comunicació** Conèixer els elements generals de la comunicació interpersonal i millorar la comunicació interna i externa.

Professorat

Franç Pontí, llicenciat en Humanitats i Màster en Societat del coneixement per la UOC. Diplomant en Psicologia de les organitzacions i en Direcció General per 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 i sòcia de Ledesma Consultores.



Conferència *farmaexperience*

Ponent

José Ibáñez, farmacèutic comunitari, Gavà.



Matrícula

Mòdul 1	El farmacèutic com a responsable financer i de la fiscalitat
	Dates Del 15 d'octubre al 19 de desembre del 2013
	Hores 80 h Preu 1.695 €
Mòdul 2	El farmacèutic com a responsable de la gestió de persones
	Dates Del 14 de gener al 13 de febrer del 2014
	Hores 44 h Preu 895 €
Mòdul 3	El farmacèutic com a responsable de màrqueting
	Dates Del 18 de febrer al 15 de maig del 2014
	Hores 90 h Preu 1.795 €
Màster complet	Dates Del 15 d'octubre del 2013 al 15 de maig del 2014
	Hores 214 h Preu 4.345 €

* El COFB ofereix la **possibilitat de fraccionar el pagament en tres quotes** de 1.449 € a l'inici, a la meitat i al final del curs. El BBVA ofereix un préstec personal fraccionat en quotes mensuals fins a 10 anys. Consulta les condicions a l'àrea comercial del web www.cofb.cat

Departament de Formació i Desenvolupament Professional
COL·LEGI DE FARMACÈUTICS DE BARCELONA
93 2440713 formacio@cofb.cat www.cofb.cat www.cofb.org

tresoreria
comptabilitat
conceptes generals
despeses



Girona, 64-66 08009 Barcelona www.cofb.cat

anàlisi
anàlisi swot
auditoria
de mercat