

Curso

# Plano de Marketing em Parafarmácia





**tech** universidade  
tecnológica

## Curso Plano de Marketing em Parafarmácia

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: [www.techtute.com/br/farmacia/curso/plano-marketing-parafarmacia](http://www.techtute.com/br/farmacia/curso/plano-marketing-parafarmacia)

# Índice

01

Apresentação

---

*pág. 4*

02

Objetivos

---

*pág. 8*

03

Direção do curso

---

*pág. 12*

04

Estrutura e conteúdo

---

*pág. 16*

05

Metodologia

---

*pág. 20*

06

Certificado

---

*pág. 28*

01

# Apresentação

Aumentar as vendas, melhorar o giro de estoque e fidelizar os clientes. Quaisquer que sejam os objetivos do negócio de parafarmácia, o profissional deve ter uma ótima estratégia de marketing para consegui-los. A transformação digital e os hábitos dos consumidores também transformaram esse setor, portanto, os farmacêuticos precisam estar cientes de todas as tendências para ajustar seu plano de ação. Assim, para facilitar essa atualização, a TECH criou esta capacitação 100% online que fornece as informações mais atualizadas sobre a implementação de campanhas promocionais, o estudo da concorrência e a escolha das ações mais adequadas para os objetivos traçados. Tudo com conteúdo de alto nível criado por profissionais realmente competentes no setor.



“

*Um Curso 100% online que permitirá que você atualize seu Plano de Marketing em Parafarmácia com as mais recentes estratégias de vendas cruzadas"*

Nos últimos anos, houve um grande aumento no setor parafarmacêutico. Crescimento em paralelo à transformação digital e ao crescente interesse dos cidadãos pelo setor de saúde. Diante desse cenário, a alta competitividade obriga os farmacêuticos a definir estratégias para se diferenciar dos concorrentes e melhorar a imagem da marca da empresa.

Essas metas são viáveis se o planejamento de marketing correto estiver em vigor, levando em conta todos os elementos que o compõem. Nesse sentido, é fundamental que os profissionais atualizem seus conhecimentos nessa área. É por isso que a TECH criou este Curso de 6 semanas, ministrado pelos melhores especialistas do setor de Comunicação, Publicidade e Parafarmácia.

Um Curso intensivo de atualização que levará os alunos a se aprofundarem na escolha mais adequada da estratégia de produto, preço, implementação de campanhas promocionais por meio de vários canais ou implementação de uma análise abrangente da concorrência e do público-alvo. Em suma, um conteúdo que permitirá que o aluno elabore um plano do início ao fim e de acordo com as novas tecnologias.

Para isso, o profissional terá acesso a um material didático multimídia baseado em resumos de vídeo, vídeos detalhados, leituras especializadas e estudos de caso que podem ser acessados 24 horas por dia, de qualquer dispositivo eletrônico com conexão à Internet.

Uma excelente oportunidade de aprender sobre o que há de mais recente para a elaboração de um Plano de Marketing por meio de um curso flexível e prático. O fato é que, sem a necessidade de frequentar instituições educacionais ou ter horários fixos de aula, os alunos têm mais liberdade para o autogerenciamento de seus estudos e para combinar suas responsabilidades diárias com um programa de qualidade.

Este **Curso de Plano de Marketing em Parafarmácia** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ◆ O desenvolvimento de casos práticos apresentados por especialistas em Farmácia
- ◆ O conteúdo gráfico, esquemático e extremamente útil fornece informações científicas e práticas sobre aquelas disciplinas indispensáveis para o exercício da profissão
- ◆ Exercícios práticos onde o processo de autoavaliação é realizado para melhorar a aprendizagem
- ◆ Destaque especial para as metodologias inovadoras
- ◆ Lições teóricas, perguntas a especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- ◆ Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet



*Você aprenderá as informações essenciais em apenas 150 horas de ensino, a fim de se destacar no setor parafarmacêutico com o melhor do marketing"*

“

*Lance uma campanha de marketing de mídia social com as técnicas mais bem-sucedidas apresentadas neste programa”*

O corpo docente deste programa inclui profissionais da área que transferem a experiência do seu trabalho para esta capacitação, além de especialistas reconhecidos de sociedades científicas de referência e universidades de prestígio.

O conteúdo multimídia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, permitirá ao profissional uma aprendizagem contextualizada, ou seja, realizada através de um ambiente simulado, proporcionando uma capacitação imersiva e programada para praticar diante de situações reais.

A estrutura deste programa se concentra na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o profissional deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do curso acadêmico. Para isso, contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo realizado por especialistas reconhecidos.

*Com esta qualificação, você poderá aprimorar suas competências para aumentar o prestígio da marca da sua Parafarmácia.*

*Você quer estar por dentro das ações que favorecem o aumento das vendas de produtos parafarmacêuticos? Com este Curso, é possível.*



# 02

## Objetivos

O objetivo deste Curso é fornecer aos profissionais universitários uma atualização sobre as ações de marketing mais eficazes em Parafarmácia. Para isso, a equipe de professores criou um programa de estudos avançado, que inclui estudos de caso que fornecem uma visão prática e colocam os alunos em situações reais, o que lhes permitirá tomar a decisão certa para elaborar a melhor estratégia comercial ou publicitária.





“

*Você será capaz de criar, do começo ao fim, o plano de marketing mais eficaz para o crescimento do seu projeto de Parafarmácia"*



## Objetivos gerais

---

- ◆ Ampliar os conhecimentos sobre a Gestão de Parafarmácias
- ◆ Aprimorar as competências para a criação e a gestão de Parafarmácia online
- ◆ Aumentar o desempenho do negócio de parafarmácia
- ◆ Analisar as estratégias de marketing mais eficazes do setor
- ◆ Incorporar os avanços tecnológicos mais recentes para a implementação de projetos de Parafarmácia
- ◆ Estar ciente de todos os tipos de produtos comercializados por meio de Parafarmácias
- ◆ Explorar o mercado Parafarmacêutico
- ◆ Implementar a análise e o posicionamento digital de uma Parafarmácia





## Objetivos específicos

---

- ◆ Promover a implementação de ações voltadas para a comercialização no espaço de venda da Parafarmácia
- ◆ Analisar as estratégias de produtos e os preços adequados na parafarmácia
- ◆ Indicar diretrizes para a criação de campanhas de Marketing
- ◆ Estabelecer como incorporar novas tecnologias que favoreçam a experiência de compra do consumidor

“

*Atualize seus conhecimentos sobre as diferentes campanhas de marketing nas redes sociais e aumente a exposição de sua Parafarmácia”*

03

# Direção do curso

A TECH incluiu neste corpo docente uma excepcional equipe de professores especializados em comunicação e assessoria de grandes empresas nacionais e internacionais que requerem as melhores estratégias de Marketing. Assim, essa instituição garante aos alunos o acesso a um Curso com conteúdo de qualidade e na vanguarda do cenário acadêmico universitário. Uma oportunidade única de atualizar seus conhecimentos com verdadeiros especialistas.



“

*Os especialistas em comunicação comprometidos com a atualização de Marketing, apresentarão as melhores técnicas para aprimorar a marca da sua Parafarmácia”*

## Direção



### Sra. María José Forner Puig

- ♦ Farmacêutica especialista em Fitoterapia. Especialista em produtos nos Laboratórios Arkopharma
- ♦ Farmacêutica assistente na Farmácia Traver-Martin
- ♦ Mestre em Dietética, Nutrição e Coaching Nutricional pela Seffhor Sociedad Española de Formación
- ♦ Especialista em Nutrição, Dietética e Fitoterapia pela UNED (Universidade Espanhola de Ensino à Distância)
- ♦ Curso de Nutrição Esportiva no Futebol pelo Barça Innovation Hub Universiti
- ♦ Formada em Farmácia pela Universidade de Valência

## Professores

### Sra. Silvia Campos García

- ♦ Fundadora da Con Principio Activo, tu farmacochach
- ♦ Gerente de hotel no Grupo 3 Galeón
- ♦ Gerente de escritório de farmácia na Farmácia Silvia Campos
- ♦ Gerente do Centro de Beleza na Beauty Sense
- ♦ Curso de Coaching Especializado da Create Coaching
- ♦ Formada em Farmácia pela Universidade CEU San Pablo



# 04

## Estrutura e conteúdo

A estrutura deste Curso permitirá que o farmacêutico estude em profundidade durante 6 semanas, as principais estratégias a serem incorporadas em um plano de marketing voltado para a parafarmácia. Um programa de estudos que também inclui práticas recomendadas em técnicas de vendas cruzadas, analisa a experiência do cliente e a personalização da comunicação com ele. Tudo isso com uma biblioteca virtual acessível 24 horas por dia, 7 dias por semana.







“

*O sistema de Relearning permitirá que você consolide de forma sólida os principais conceitos abordados neste programa”*

## Módulo 1. Plano de Marketing na Parafarmácia

- 1.1. Conceitos de Marketing
  - 1.1.1. Introdução ao Marketing geral
  - 1.1.2. Estratégia de produto
  - 1.1.3. Estratégias de preço
  - 1.1.4. Segmentação e posicionamento
- 1.2. Objetivo de um Plano de Marketing em Parafarmácia
  - 1.2.1. Promover a implantação de atividades comerciais no espaço de venda da Parafarmácia
  - 1.2.2. Aumentar as vendas dos produtos da Parafarmácia
  - 1.2.3. Rotação do estoque de produtos da Parafarmácia
  - 1.2.4. Reforçar a marca da nossa Parafarmácia e combater a concorrência
- 1.3. Campanhas de Marketing na Parafarmácia. Tipos
  - 1.3.1. Campanha promocional
  - 1.3.2. Campanha de depoimentos
  - 1.3.3. Campanha de Marketing em redes sociais
  - 1.3.4. Campanha de lançamento de produto
- 1.4. Etapas do plano de Marketing
  - 1.4.1. Realizar uma análise externa e interna. No âmbito externo, é necessário avaliar
  - 1.4.2. SWOT
  - 1.4.3. Estabelecer a estratégia de comunicação e o plano de ação
  - 1.4.4. Planejamento do plano de Marketing: a campanha
  - 1.4.5. Comunicação à equipe
  - 1.4.6. Avaliação da campanha
- 1.5. O que é o Marketing viral na Parafarmácia?
  - 1.5.1. Definição do Marketing viral
  - 1.5.2. Boca a boca
  - 1.5.3. Alcance do Marketing viral
  - 1.5.4. Exemplos de Marketing viral



- 1.6. A Identidade da Parafarmácia
  - 1.6.1. Tendência de identidade
  - 1.6.2. Marketing para identidade
  - 1.6.3. Técnicas de identidade
  - 1.6.4. Conclusões
- 1.7. Técnicas venda cruzada
  - 1.7.1. Definição
  - 1.7.2. Principais técnicas
  - 1.7.3. Obtenção de benefícios
  - 1.7.4. Melhores práticas
- 1.8. Merchandising da Parafarmácia
  - 1.8.1. Tipos de Merchandising
  - 1.8.2. Diferentes interesses de Merchandising
  - 1.8.3. Fornecedor "Imagem de marca"
  - 1.8.4. O consumidor: escolha de variedade, atratividade
- 1.9. Experiência de compra do consumidor
  - 1.9.1. Tipo de cliente
  - 1.9.2. Personalização
  - 1.9.3. Comunicação com o cliente
  - 1.9.4. Novas tecnologias para comunicação com o cliente
- 1.10. Análise das vendas da parafarmácia
  - 1.10.1. Produtos mais vendidos
  - 1.10.2. Rotação de estoque, periodicidade
  - 1.10.3. R.O.I
  - 1.10.4. Produtos menos vendidos. Eliminação de estoque



*Incorpore novas tecnologias para aprimorar a comunicação com seus clientes de Parafarmácia"*

05

# Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o *New England Journal of Medicine*.





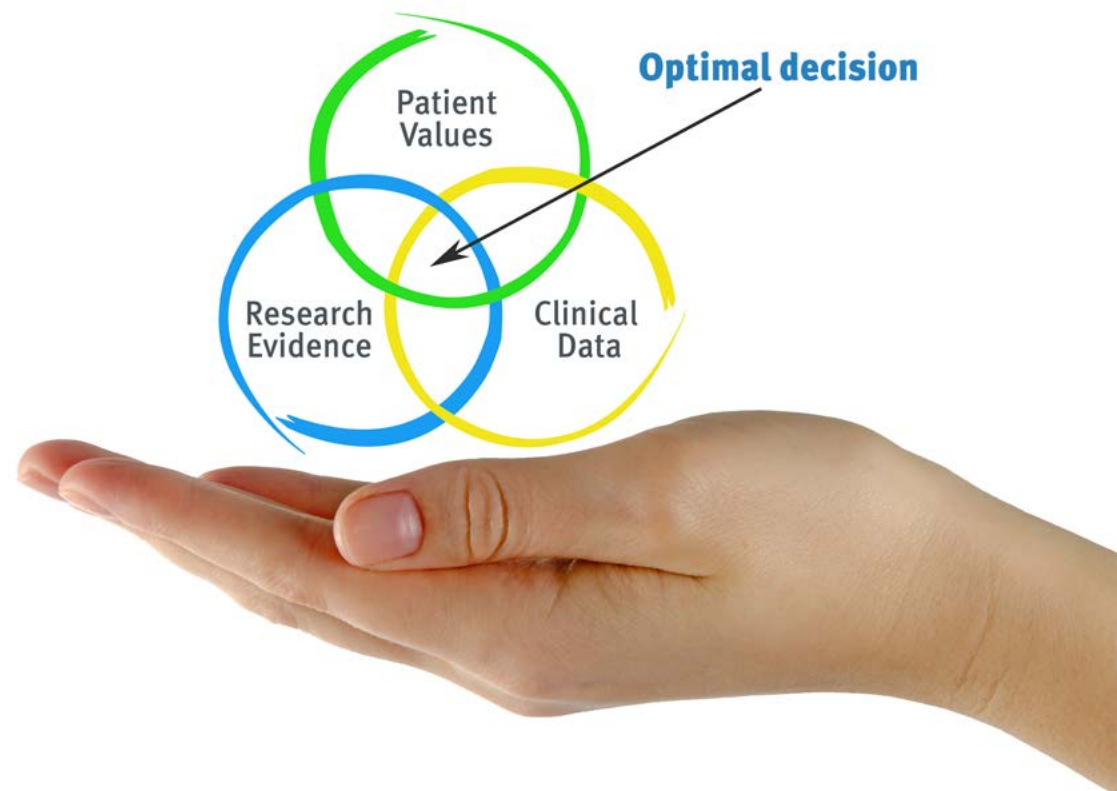
“

*Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”*

## Na TECH usamos o Método do Caso

Em uma determinada situação clínica, o que um profissional deveria fazer? Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos simulados baseados em situações reais, onde deverão investigar, estabelecer hipóteses e finalmente resolver as situações. Há diversas evidências científicas sobre a eficácia deste método. Os farmacêuticos aprendem melhor, mais rápido e de forma mais sustentável ao longo do tempo.

*Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo.*



Segundo o Dr. Gérvas, o caso clínico é a apresentação comentada de um paciente, ou grupo de pacientes, que se torna um "caso", um exemplo ou modelo que ilustra algum componente clínico peculiar, seja pelo seu poder de ensino ou pela sua singularidade ou raridade. É essencial que o caso seja fundamentado na vida profissional atual, tentando recriar as condições reais da prática profissional do farmacêutico.

“

*Você sabia que este método foi desenvolvido em 1912, em Harvard, para os alunos de Direito? O método do caso consistia em apresentar situações reais e complexas para que os alunos tomassem decisões e justificassem como resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard”*

#### A eficácia do método é justificada por quatro conquistas fundamentais:

1. Os farmacêuticos que seguem este método não só assimilam os conceitos, mas também desenvolvem a capacidade mental, através de exercícios que avaliam situações reais e a aplicação do conhecimento.
2. A aprendizagem se consolida nas habilidades práticas permitindo ao farmacêutico integrar melhor o conhecimento à prática clínica.
3. A assimilação de ideias e conceitos se torna mais fácil e mais eficiente, graças ao uso de situações decorrentes da realidade.
4. A sensação de eficiência do esforço investido se torna um estímulo muito importante para os alunos, o que se traduz em um maior interesse pela aprendizagem e um aumento no tempo dedicado ao curso.



## Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando 8 elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

*O farmacêutico aprenderá através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes simulados de aprendizagem. Estes simulados são realizados através de software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.*





Na vanguarda da pedagogia mundial, o método Relearning conseguiu melhorar os níveis de satisfação geral dos profissionais que concluíram seus estudos, com relação aos indicadores de qualidade da melhor universidade online do mundo (Universidade de Columbia).

Através desta metodologia, mais de 115 mil farmacêuticos foram capacitados com sucesso sem precedentes em todas as especialidades clínicas, independente da carga cirúrgica. Nossa metodologia de ensino é desenvolvida em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

*O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso*

No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica.

A nota geral do sistema de aprendizagem da TECH é de 8,01, de acordo com os mais altos padrões internacionais.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



#### Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



#### Técnicas e procedimentos em vídeo

A TECH aproxima o aluno das técnicas mais inovadoras, dos últimos avanços educacionais e da vanguarda da Educação. Tudo isso, explicado detalhadamente para sua total assimilação e compreensão. E o melhor de tudo, você poderá assistí-los quantas vezes quiser.



#### Resumos interativos

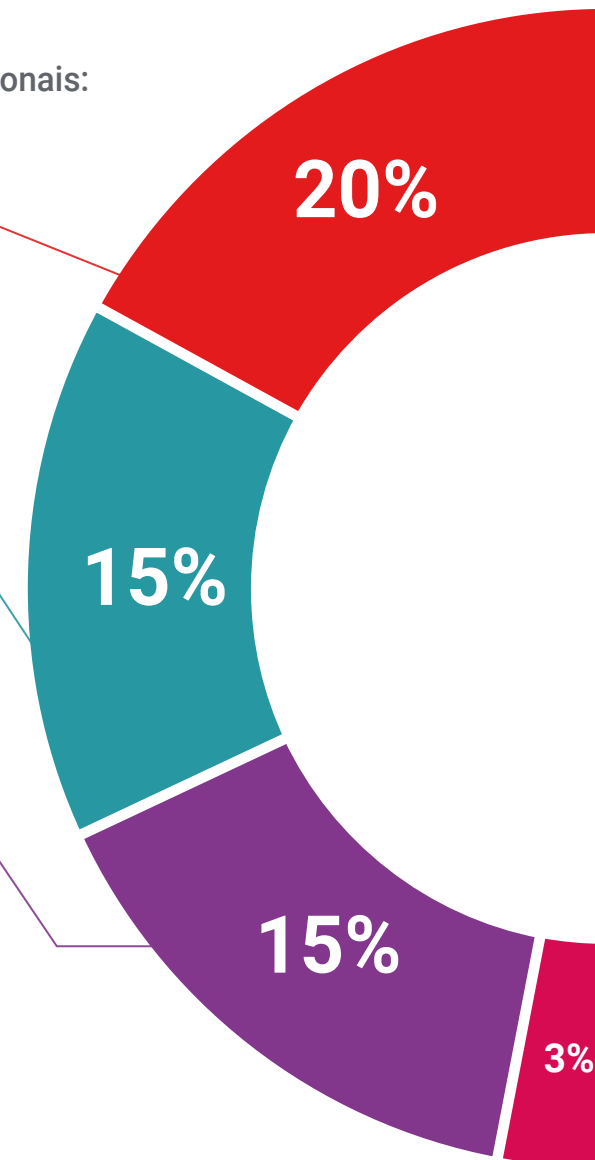
A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

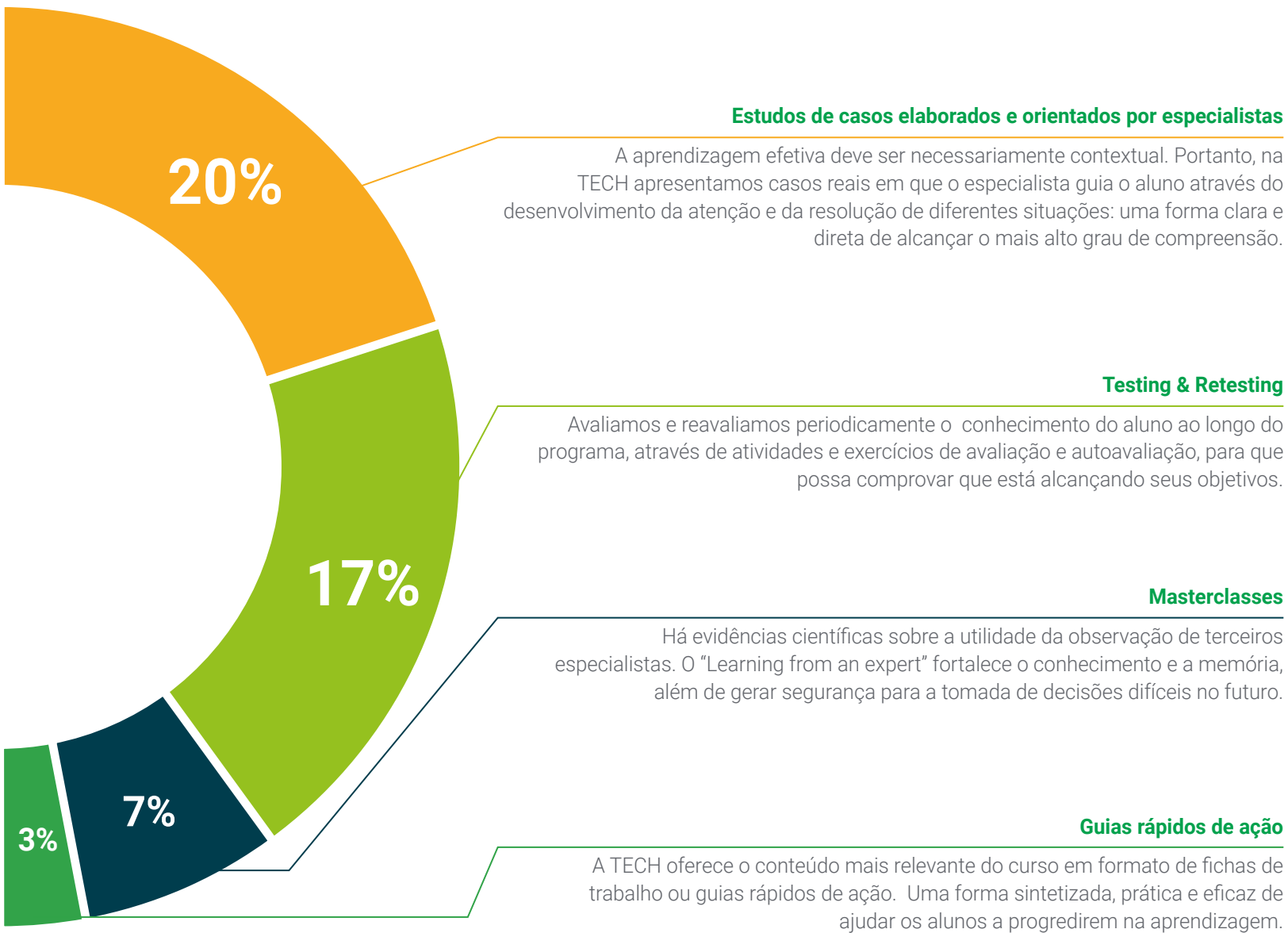
Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa".



#### Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





06

# Certificado

O Curso de Plano de Marketing em Parafarmácia garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, acesso ao certificado do Curso emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

*Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado do Curso, emitido pela TECH Universidade Tecnológica”*

Este **Curso de Plano de Marketing em Parafarmácia** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado\* correspondente ao **Curso** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Curso atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Curso de Plano de Marketing em Parafarmácia**

Modalidade: **online**

Duração: **6 semanas**



\*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.

futuro  
saúde confiança pessoas  
informação orientadores  
educação certificação ensino  
garantia aprendizagem  
instituições tecnologia  
comunidade comprimentos  
atenção personalizada  
conhecimento inovação  
presente qualidade  
desenvolvimento sistemas

**tech** universidade  
tecnológica

Curso

Plano de Marketing  
em Parafarmácia

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Curso

# Plano de Marketing em Parafarmácia

