

Curso

Trade Marketing em Parafarmácias



tech universidade
tecnológica

Curso

Trade Marketing em Parafarmácias

- » 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/trade-marketing-parafarmacias

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

O relacionamento entre os farmacêuticos e os principais fornecedores de produtos farmacêuticos é fundamental para o desenvolvimento de estratégias de vendas destinadas a aumentar ou posicionar a marca. Hoje em dia, as novas tecnologias transformaram o modelo de negócios, com muitos desses estabelecimentos sendo criados tanto de forma presencial quanto digitalmente. Um cenário amplo que exige o domínio do atual ecossistema de parafarmácia. Neste sentido, a TECH criou essa qualificação que leva o aluno a conhecer as ações de marketing móvel, a localização dos produtos nas vitrines ou as principais sinergias com os distribuidores. Tudo com material didático multimídia inovador, acessível em qualquer dispositivo eletrônico com conexão à Internet.



“

Um Curso 100% online que permitirá que você esteja atualizado com as estratégias mais eficazes de Trade Marketing em Parafarmácias"

No novo ambiente de parafarmácia, em que as regras tecnológicas e os canais de distribuição são cada vez mais essenciais para obter a satisfação do cliente, o farmacêutico deve estar ciente das estratégias mais recentes usadas para elaborar planos promocionais em coordenação com os fornecedores.

Ações que beneficiam tanto o fabricante quanto o parafarmacêutico, mas que exigem a aplicação das ações mais atualizadas, incorporando novas tecnologias e o conhecimento mais avançado em Marketing. Por esse motivo, a TECH criou este Curso de Trade Marketing em Parafarmácia.

Trata-se de um programa de 150 horas de ensino, no qual o aluno poderá se aprofundar nas principais técnicas usadas para gerar impacto visual por meio de vitrines, aproveitar ao máximo o potencial do marketing móvel ou fortalecer os vínculos com os fornecedores para obter maior lucratividade com as promoções. Tudo isso é complementado por resumos em vídeo, vídeos detalhados, leituras e estudos de caso que aumentam o dinamismo e a atratividade desse programa.

Assim, o profissional se depara com uma opção acadêmica única que proporciona uma atualização por meio de uma graduação flexível, sem aulas com horários fixos e com a possibilidade de acessar o programa de estudos a qualquer hora do dia, por meio de um telefone celular, computador ou tablet com conexão à Internet. Dessa forma, os alunos terão a liberdade para administrar seu próprio tempo de estudo e conciliar suas responsabilidades diárias com um curso de qualidade.

Este **Curso de Trade Marketing em Parafarmácias** 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 as disciplinas essenciais 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



O método Relearning da TECH lhe ajudará a reduzir as longas horas de estudo e a consolidar os principais conceitos de forma simples"

“

Atualize seus conhecimentos sobre a distribuição dos produtos na vitrine de Parafarmácias e aumente as opções de venda”

O corpo docente do curso conta com profissionais do setor, que transferem toda a experiência adquirida ao longo de suas carreiras para esta capacitação, além de especialistas reconhecidos de instituições 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.

O conteúdo programático está baseado na Aprendizagem Baseada em Problemas, no qual o profissional deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que abordarem durante o curso. Para isso, contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo realizado por especialistas reconhecidos nesta área.

Você pode saber mais sobre os benefícios do uso da caixa inteligente, sua estrutura e funções a qualquer momento.

Os estudos de caso permitirão que você integre o Trade Marketing de forma mais alinhada com a estratégia de negócios da sua Parafarmácia.



02

Objetivos

O objetivo deste Curso é fornecer aos farmacêuticos uma atualização completa sobre *Trade Marketing* em 150 horas de ensino. Uma jornada acadêmica que lhe capacitará a conhecer as ações mais eficazes para fechar negócios com fornecedores, a escolha de fornecedores e as ferramentas de vendas mais bem-sucedidas. Os alunos poderão atingir essas metas graças à magnífica equipe de professores que compõe esse programa de graduação.



“

Você obterá uma atualização efetiva sobre o envolvimento do fornecedor em ações de Trade Marketing por meio desta opção acadêmica online"



Objetivos gerais

- ◆ Ampliar os conhecimentos sobre a Gestão de Parafarmácias
- ◆ Aprimorar as habilidades 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 mais recentes desenvolvimentos tecnológicos para implementação ou adaptação 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

- ◆ Analisar as principais características do *Trade Marketing*
- ◆ Analisar as novas tendências nas prateleiras de Parafarmácia
- ◆ Obter uma visão atual sobre os benefícios do *Cashkeeper*
- ◆ Explorar o Marketing Móvel usado na Parafarmácia

“

Através desse programa, é possível analisar o Sell in e o Sell out como indicadores de desempenho da Parafarmácia e implementar as ações mais eficazes”

03

Direção do curso

A TECH selecionou para este Curso um excelente corpo docente com uma carreira notável na área de Comunicação, Publicidade e no setor farmacêutico. Uma equipe especializada que contribui com seu amplo conhecimento de *Trade Marketing*, para este programa e que, devido à sua proximidade, permitirá que o aluno resolva quaisquer dúvidas que possa ter sobre o conteúdo deste curso. Uma oportunidade única que só a TECH oferece.



“

Profissionais renomados da área de Comunicação serão responsáveis por apresentar essa atualização completa sobre Trade Marketing voltado para Parafarmácias”

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 Señor 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. Lucía Sáenz Suárez

- ♦ Coordenadora e chefe de credenciamento da RICOFSSE
- ♦ Farmacêutica assistente na Farmácia González García
- ♦ Farmacêutica assistente na Farmácia Moreno Menayo
- ♦ Especialista em produtos do Laboratorio Arkopharma
- ♦ Gestora comercial de Dermocosméticos na A.G.FARMA
- ♦ Gerente de vendas da área de nutrição infantil da Nestlé
- ♦ Médica Visitante do Grupo Juste
- ♦ Mestrado em Administração de Empresas pela Escola de Organização Industrial
- ♦ Especialista em Nutrição, Dietética e Fitoterapia em Medicina Comunitária pela UNED
- ♦ Formada em Farmácia pela Universidade de Sevilha



04

Estrutura e conteúdo

Os profissionais que concluírem este curso universitário terão diante de si um programa de estudos preparado por uma equipe de professores com excelente histórico profissional nas áreas de publicidade e farmacêutica. Ambas as áreas estão refletidas em um programa que permitirá que você atualize seus conhecimentos sobre as estratégias de marketing usadas nesse modelo de negócios, bem como sobre as ações mais eficazes voltadas para a rotação de produtos na prateleira, o lançamento de promoções ou a realização de ações para reforçar a marca. Tudo isso é complementado por uma biblioteca de recursos virtuais, disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana.



“

Um programa avançado que lhe oferece uma atualização intensiva de 6 semanas sobre as últimas tendências em Trade Marketing em Parafarmácia"

Módulo 1. Trade Marketing na Parafarmácia

- 1.1. Trade Marketing: funções
 - 1.1.1. Definição de Trade Marketing
 - 1.1.2. Funções de Trade Marketing farmacêutico
 - 1.1.3. Principais técnicas Trade Marketing
 - 1.1.4. As 4 P
- 1.2. Linear da Farmácia Parafarmacêutica
 - 1.2.1. O que é a prateleira da Parafarmácia?
 - 1.2.2. Níveis de exposição
 - 1.2.3. Pontos quentes
 - 1.2.4. Pontos frios
- 1.3. O balcão
 - 1.3.1. Dicas para ter um balcão deslumbrante
 - 1.3.2. Distribuição do balcão
 - 1.3.3. A importância do balcão
 - 1.3.4. Colocação do balcão de acordo com a temporada
- 1.4. O caixa inteligente *Cashkeeper*
 - 1.4.1. Definição
 - 1.4.2. Estrutura
 - 1.4.3. Para que serve
 - 1.4.4. Benefícios de uso
- 1.5. Vitrine na Farmácia Parafarmacêutica
 - 1.5.1. Dicas para ter uma vitrine deslumbrante
 - 1.5.2. Distribuição da vitrine
 - 1.5.3. A importância da vitrine
 - 1.5.4. Colocação da vitrine de acordo a temporada
- 1.6. *Sell in*, *sell out* na Parafarmácia
 - 1.6.1. Diferenças entre *Sell In* e *Sell Out*
 - 1.6.2. O que é *Sell In*?
 - 1.6.3. O que é *Sell Out*?
 - 1.6.4. O *Sell In* e o *Sell Out* como indicadores de desempenho



- 1.7. Fornecedores como *Partners*
 - 1.7.1. Participação dos fornecedores
 - 1.7.2. *Merchandising*
 - 1.7.3. Tipos de fornecedores
 - 1.7.4. Sinergia entre fornecedor e Farmácia Parafarmacêutica
- 1.8. Marketing móvel na Farmácia Parafarmacêutica
 - 1.8.1. Definição
 - 1.8.2. Principais estruturas
 - 1.8.3. Objetivos
 - 1.8.4. Multidispositivo
- 1.9. Marketing social na Farmácia Parafarmacêutica
 - 1.9.1. Definição
 - 1.9.2. Principais estruturas
 - 1.9.3. Objetivos
 - 1.9.4. Análise de atitudes, crenças, valores e comportamentos
- 1.10. Vídeo marketing na Parafarmácia
 - 1.10.1. Definição
 - 1.10.2. Principais estruturas
 - 1.10.3. Objetivos
 - 1.10.4. Conteúdo e formato do vídeo



Com este programa, você estará atualizado com as ações de marketing viral mais bem-sucedidas usadas no setor 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*.



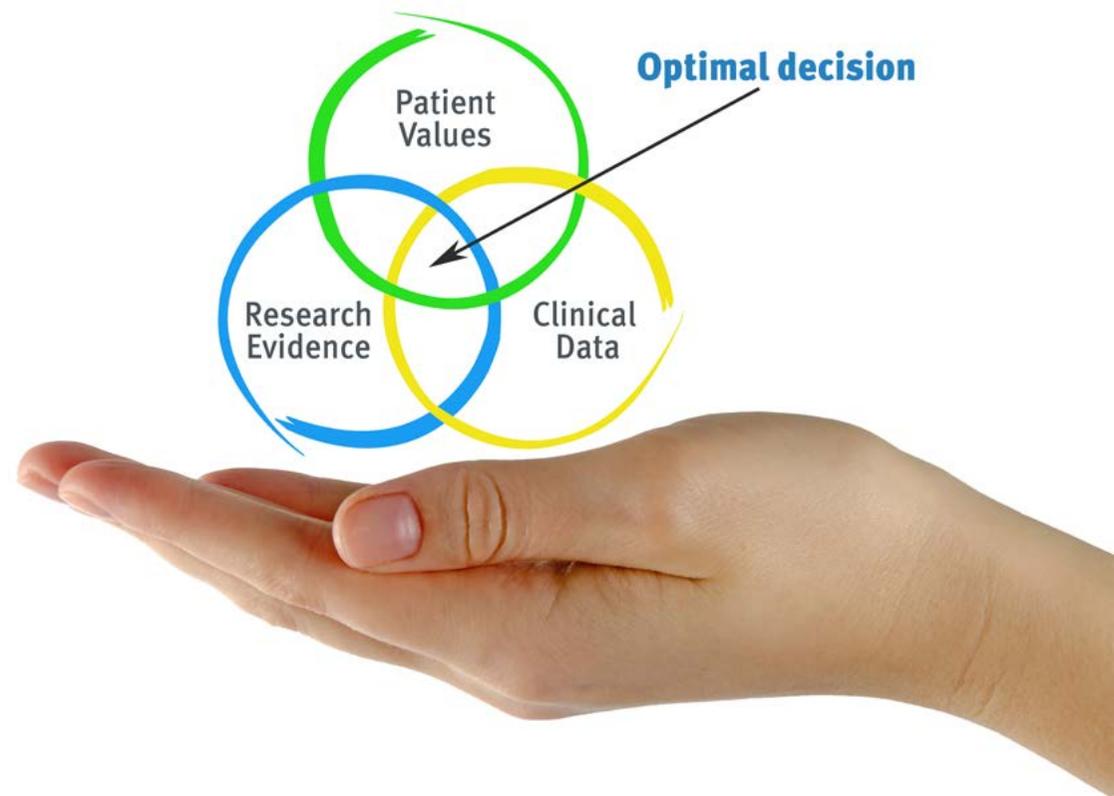


Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização"

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 o aprendizado imersivo.



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).

Usando esta metodologia, mais de 115.000 farmacêuticos se capacitaram, com sucesso sem precedentes, em todas as especialidades clínicas independentemente da carga cirúrgica. Nossa metodologia de ensino é desenvolvida em um ambiente altamente exigente, com um grupo de estudantes universitários de perfil socioeconômico 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 de estudos, 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

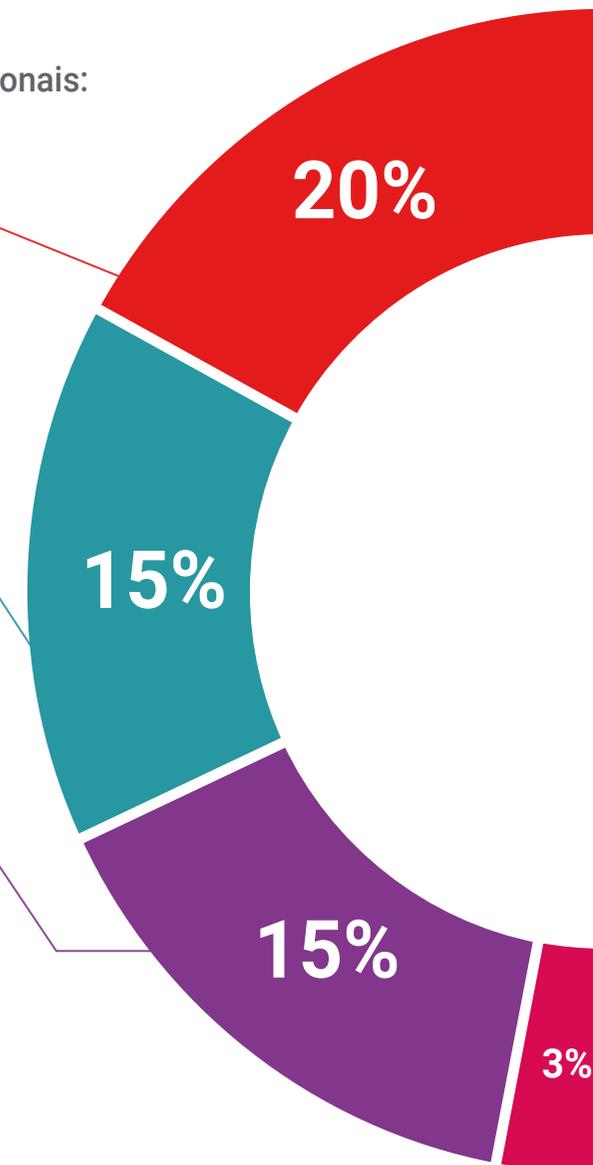
A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

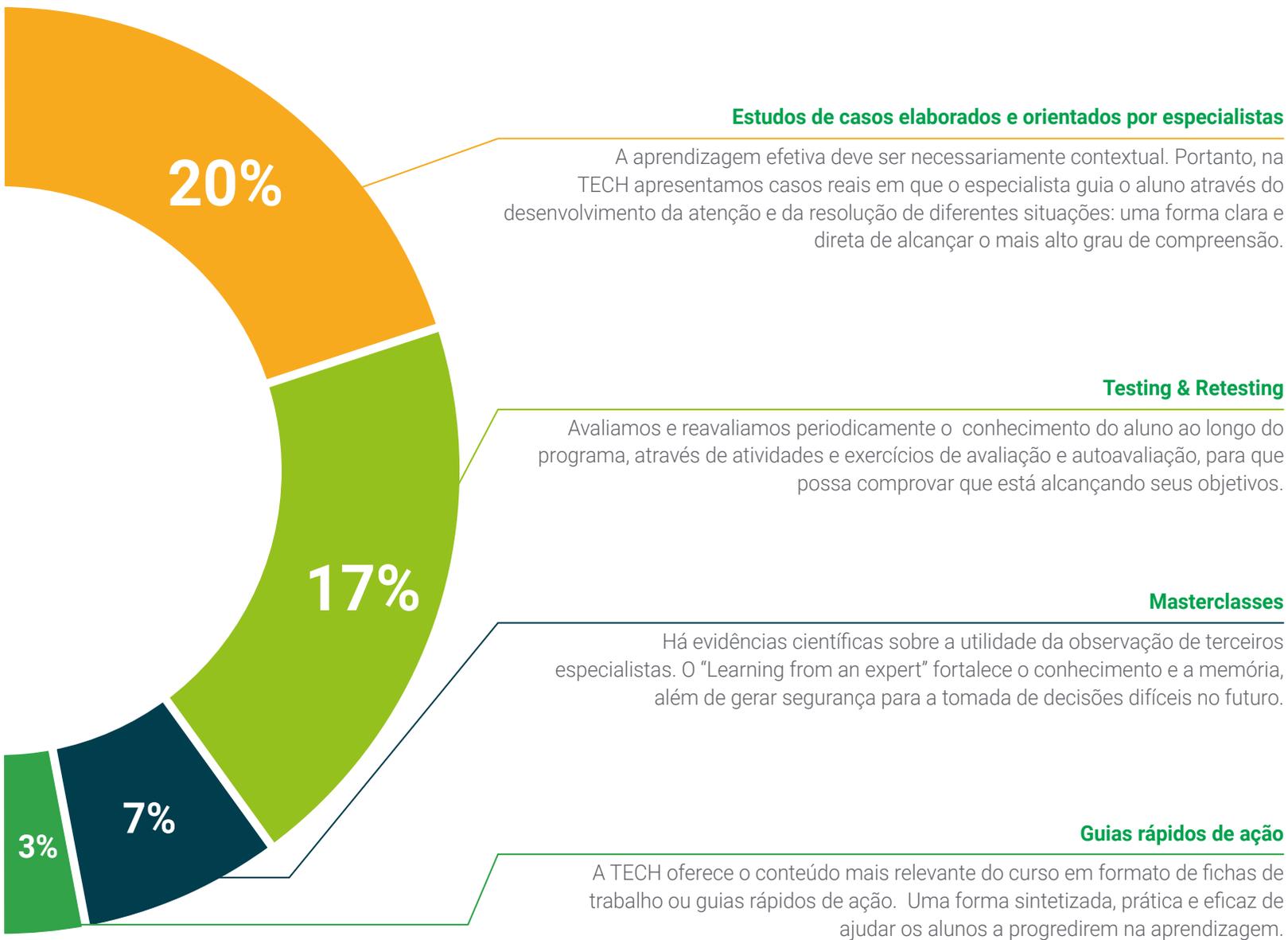
Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa".



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



“

*Conclua este programa de estudos
com sucesso e receba o seu certificado
sem sair de casa e sem burocracias”*

Este **Curso de Trade Marketing em Parafarmácias** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* do **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 Trade Marketing em Parafarmácias**

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 compr
atenção personalizada
conhecimento in
presente qual
desenvolvimento si

tech universidade
tecnológica

Curso

Trade Marketing
em Parafarmácias

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

Curso

Trade Marketing em Parafarmácias



tech universidade
tecnológica