

# Corso Universitario Piano di Marketing in Parafarmacia





## Corso Universitario Piano di Marketing in Parafarmacia

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: [www.techtute.com/it/farmacia/corso-universitario/piano-marketing-parafarmacia](http://www.techtute.com/it/farmacia/corso-universitario/piano-marketing-parafarmacia)

# Indice

01

Presentazione

---

*pag. 4*

02

Obiettivi

---

*Pag. 8*

03

Direzione del corso

---

*pag. 12*

04

Struttura e contenuti

---

*Pag. 16*

05

Metodologia

---

*Pag. 20*

06

Titolo

---

*pag. 28*

# 01

# Presentazione

Aumentare le vendite, migliorare la rotazione delle scorte o fidelizzare i clienti. Qualunque siano gli obiettivi dell'attività di Parafarmacia, per raggiungerli è necessario disporre di un'eccellente strategia di Marketing. Inoltre, la trasformazione digitale e le abitudini dei consumatori hanno trasformato questo settore, per cui è necessario che i farmacisti siano a conoscenza di tutte le tendenze per adeguare il loro piano d'azione. Per facilitare questo aggiornamento, TECH ha creato questa qualifica in modalità 100% online che fornisce le informazioni più recenti sulla realizzazione di campagne promozionali, sullo studio della concorrenza o sulla scelta delle azioni più appropriate per gli obiettivi prefissati. Il tutto con contenuti di prim'ordine creati da veri specialisti del settore.

“

*Un Corso Universitario in modalità 100% online che ti porterà ad aggiornare il tuo Piano di Marketing in Parafarmacia con le ultime strategie di cross-selling”*

Negli ultimi anni si è assistito a un boom significativo del settore parafarmaceutico. Questa crescita è andata di pari passo con la trasformazione digitale e con il crescente interesse per l'assistenza sanitaria pubblica. In questo scenario, l'elevata competitività costringe i farmacisti a stabilire strategie per differenziarsi dalla concorrenza e per migliorare l'immagine del marchio dell'azienda.

Tali obiettivi sono realizzabili se si attua la giusta pianificazione Marketing, tenendo conto di tutti gli elementi che la compongono. In questo senso, risulta essenziale che i professionisti effettuino un aggiornamento in questo settore. Per tale ragione, TECH ha creato questo Corso Universitario di 6 settimane, tenuto dai migliori specialisti del settore della Comunicazione, della Pubblicità e della Parafarmacia.

Un aggiornamento intensivo che porterà gli studenti ad approfondire la scelta più appropriata della strategia di prodotto, del prezzo, della realizzazione di campagne promozionali attraverso vari canali o conducendo un'analisi approfondita della concorrenza e del pubblico target. Si tratta di contenuti che permetteranno di progettare un piano dall'inizio alla fine e in accordo con i nuovi tempi tecnologici.

A tal fine, lo studente avrà accesso a materiale didattico multimediale basato su video riassuntivi, video dettagliati, letture specializzate e casi di studio accessibili in ogni momento, da qualsiasi dispositivo elettronico dotato di connessione internet.

Un'ottima opportunità per mantenersi aggiornati sulle più recenti chiavi di lettura per lo sviluppo di un Piano Marketing attraverso una specializzazione flessibile e comoda. Inoltre, senza frequenza in aula o orari fissi, gli studenti avranno una maggiore libertà di autogestione dei propri studi e di conciliare le proprie responsabilità quotidiane con un programma di qualità.

Questo **Corso Universitario in Piano di Marketing in Parafarmacia** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ◆ Sviluppo di casi di studio presentati da esperti in Farmacia
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ◆ Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- ◆ Particolare enfasi sulle metodologie innovative
- ◆ Lezioni teoriche, domande all'esperto e/o al tutor, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o portatile provvisto di connessione a internet



*Ti aggiornerai in sole 150 ore di lezione delle informazioni essenziali per distinguerti nel settore Parafarmaceutico attraverso il miglior Marketing"*

“

*Lancia una campagna di Social Media Marketing con le tecniche di maggior successo illustrate in questo programma”*

*Grazie a questa qualifica potrai potenziare le tue abilità per aumentare il prestigio del marchio della tua Parafarmacia.*

*Vuoi essere a conoscenza delle azioni che favoriscono l'aumento delle vendite di prodotti parafarmaceutici? Fallo grazie a questo Corso Universitario.*

Il personale docente del programma comprende rinomati specialisti, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato sui Problemi, mediante il quale il professionista deve cercare di risolvere le diverse situazioni di pratica professionale che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.



# 02

# Obiettivi

L'obiettivo di questo Corso Universitario è fornire ai professionisti un aggiornamento sulle più efficaci azioni di Marketing nelle Parafarmacie. A tal fine, il personale docente ha creato un programma avanzato, che comprende casi di studio che forniscono una visione pratica e mettono gli studenti in situazioni reali, che consentiranno loro di prendere la decisione giusta per elaborare la migliore strategia commerciale o pubblicitaria.



“

*Potrai creare dall'inizio alla fine il piano di Marketing più efficace per far crescere il tuo progetto di Parafarmacia”*



## Obiettivi generali

---

- ◆ Ampliare le conoscenze sulla gestione della Parafarmacia
- ◆ Migliorare le competenze per la creazione e la gestione di Parafarmacia online
- ◆ Aumentare le performance dell'attività della Parafarmacia
- ◆ Analizzare le strategie di marketing più efficaci nel settore
- ◆ Incorporare le ultime innovazioni tecnologiche per avvio o adattamento di progetti di Parafarmacia
- ◆ Conoscere tutti i tipi di prodotti commercializzabili attraverso le parafarmacie
- ◆ Approfondire il mercato delle Parafarmacie
- ◆ Implementare l'analisi e il posizionamento digitale di una Parafarmacia





### Obiettivi specifici

---

- ◆ Promuovere l'implementazione di azioni orientate al marketing nell'area commerciale della Parafarmacia
- ◆ Approfondire le strategie di prodotto e il prezzo appropriato nelle Parafarmacie
- ◆ Indicare le linee guida per la creazione di campagne Marketing
- ◆ Stabilire come incorporare le nuove tecnologie che favoriscono l'esperienza di acquisto del consumatore

“

*Aggiorna le tue conoscenze nelle diverse campagne di Social Media Marketing e aumenta la visibilità della tua Parafarmacia”*

03

# Direzione del corso

TECH ha inserito in questa facoltà un eccellente personale docente specializzato nella comunicazione e nella consulenza a grandi aziende nazionali e internazionali che richiedono le migliori strategie di Marketing. In questo modo, questa istituzione garantisce agli studenti l'accesso a una specializzazione con contenuti di qualità e all'avanguardia nel panorama accademico universitario. Un'opportunità unica per essere aggiornati sotto la guida di veri esperti.



“

*Specialisti in Comunicazione impegnati nel tuo aggiornamento in Marketing ti indicherà le migliori tecniche per potenziare il marchio della tua Parafarmacia”*

## Direzione



### Dott.ssa Forner Puig, María José

- ◆ Farmacista esperta in Fitoterapia, Specialista di prodotto presso Arkopharma Labs
- ◆ Farmacista associata presso la Farmacia Traver-Martin
- ◆ Master in Dietetica, Nutrizione e Coaching Nutrizionale presso Sefhor Società Spagnola di Formazione
- ◆ Esperta di Nutrizione, Dietetica e Fitoterapia presso la UNED
- ◆ Diploma in Nutrizione Sportiva nel Calcio presso Barça Innovation Hub Universiti
- ◆ Laurea in Farmacia presso l'Università di Valencia

## Personale docente

### Dott.ssa López, Cristina

- ◆ CEO presso Omoi Pharmacy Coach
- ◆ Tecnico in Farmacia
- ◆ Responsabile degli acquisti e della selezione dell'assortimento presso Dermocosmetica
- ◆ Responsabile della cura individuale e della gestione delle consultazioni del derma per i pazienti
- ◆ Master in dermofarmacia e cosmetica
- ◆ Esperta in Dermofarmacia, Cosmetica Capillare, Medicina Naturale e Aromaterapia
- ◆ Laurea in Farmacia e Parafarmacia

### Dott.ssa García Domínguez, Patricia

- ◆ Responsabile amministrativa presso Sanafarmacia Ciudad Expo 24 H
- ◆ Responsabile dell'amministrazione e della gestione di una società di costruzioni
- ◆ Specialista in Gestione di Farmacie presso il Reale e Illustre Collegio Ufficiale dei Farmacisti di Siviglia
- ◆ Specialista in Prevenzione dei Rischi Professionali, Gestione delle Risorse Umane/ Amministrazione del Personale della Confederazione degli Imprenditori dell'Andalusia
- ◆ Laurea in Economia presso l'Università di Siviglia

#### **Dott.ssa Muñoz Hidalgo, Beatriz**

- ◆ Social Media Project Manager presso Onlypharma
- ◆ Social Media Manager & Content Creator presso Ibáñez Farmacia
- ◆ Social Media Manager & Content Creator presso Farmaschool
- ◆ Social Media Manager & Content Creator presso SETSS y SIETeSS
- ◆ Doppio Master MBA + Marketing Digitale presso The Power MBA
- ◆ Master in Giornalismo Digitale e Nuove Narrative presso l'Universitat Oberta de Catalunya
- ◆ Master in Orogrammi TV di Intrattenimento Gestmusic Endemol presso l'Università Ramón Llull
- ◆ Laurea in Giornalismo presso l'Università di Malaga

#### **Dott.ssa Campos García, Silvia**

- ◆ Fondatrice di Con Principio Activo, tu farmacoach
- ◆ Direttrice di Hotel presso Grupo 3 Galeón
- ◆ Titolare presso Farmacia Silvia Campos
- ◆ Direttrice del Centro Estetico Beauty Sense
- ◆ Corso di Coaching Esperto presso Create Coaching
- ◆ Laurea in Farmacia presso l'Università CEU San Pablo

#### **Dott.ssa Álvaro Casillas, Rocío**

- ◆ CEO presso Omoi Pharmacy Coach
- ◆ Tecnico di Farmacia
- ◆ Master in Dermofarmacia e Cosmetica
- ◆ Laurea in Dermocosmetica
- ◆ Tecnico in Farmacia e Parafarmacia
- ◆ Tecnico superiore in amministrazione e finanza

#### **Dott.ssa De la Casa Moreno, Inmaculada**

- ◆ Estetista/Dietista-Nutrizionista presso ARK AESTHETIC CENTER
- ◆ Dietista-nutrizionista presso Clinica DUAL
- ◆ Dietista-nutrizionista presso l'Unità di Endocrinologia e Diabete dell'Ospedale Clinico La Fe
- ◆ Estetista e Dietista presso Spa del Mar
- ◆ Assistente di clinica presso Clinica Medibelia
- ◆ Estetista e Chiropragiatrice presso MASAJES A MIL
- ◆ Dietista-nutrizionista presso FUNDACIÓN JOSÉ NAVARRO
- ◆ Dietista-nutrizionista presso CENTRO MULTIDISCIPLINAR ATTRIUM
- ◆ Master in Nutrizione Personalizzata e Comunitaria presso l'Università di Valencia
- ◆ Laurea in Nutrizione Umana e Dietetica presso l'Università di Valencia

#### **Dott.ssa Sáenz Suárez, Lucía**

- ◆ Coordinatrice e responsabile degli accreditamenti presso RICOFSSE
- ◆ Farmacista Vice presso la Farmacia González García
- ◆ Farmacista Strutturata presso la Farmacia Moreno Menayo
- ◆ Specialista del prodotto presso Laboratorio Arkopharma
- ◆ Delegata commerciale di Dermocosmética en A.G.FARMA
- ◆ Delegata di vendita per la Nutrizione Infantile presso Nestlé
- ◆ Ispettrice Medica presso Grupo Juste
- ◆ Master in Amministrazione Aziendale presso la Scuola di Organizzazione Industriale
- ◆ Esperto Universitario in Nutrizione, Dietetica e Fitoterapia in Medicina Comunitaria presso la UNED
- ◆ Laurea in Farmacia presso l'Università di Siviglia

# 04

## Struttura e contenuti

La struttura di questo Corso Universitario consentirà al farmacista di approfondire, durante 6 settimane, le principali strategie da incorporare in un piano di Marketing orientato alla Parafarmacia. Un programma che include anche le migliori pratiche nelle tecniche di cross-selling, e approfondisce l'esperienza del consumatore e la personalizzazione della comunicazione con il cliente. Tutto questo con una biblioteca virtuale accessibile in ogni momento.





“

*Il sistema Relearning ti permetterà di consolidare i concetti chiave trattati in questo programma”*

## Modulo 1. Piano di Marketing della Parafarmacia

- 1.1. Concetti di marketing
  - 1.1.1. Introduzione al Marketing Generale
  - 1.1.2. Strategia del Prodotto
  - 1.1.3. Strategia di Prezzo
  - 1.1.4. Segmentazione e Posizionamento
- 1.2. Obiettivi di un piano Marketing della Parafarmacia
  - 1.2.1. Promuovere l'implementazione di attività commerciali nell'area commerciale della Parafarmacia
  - 1.2.2. Aumentare le vendite di prodotti della Parafarmacia
  - 1.2.3. Rotazione delle scorte di prodotti della Parafarmacia
  - 1.2.4. Rafforzare il marchio della nostra Parafarmacia e contrastare la concorrenza
- 1.3. Campagne Marketing della Parafarmacia. Tipologie
  - 1.3.1. Campagna promozionale
  - 1.3.2. Campagna con testimonial
  - 1.3.3. Campagna di marketing nei Social Network
  - 1.3.4. Campagna di lancio del prodotto
- 1.4. Fasi del piano Marketing
  - 1.4.1. Condurre un'analisi esterna e interna. Esternamente, è necessario valutare
  - 1.4.2. SWOT
  - 1.4.3. Stabilire la strategia di comunicazione e il piano d'azione
  - 1.4.4. Pianificazione del piano Marketing: la campagna
  - 1.4.5. Comunicare con la squadra
  - 1.4.6. Valutazione della campagna
- 1.5. Che cos'è il marketing virale nella Parafarmacia?
  - 1.5.1. Definizione di marketing virale
  - 1.5.2. Il passaparola
  - 1.5.3. Ambito di applicazione del Marketing virale
  - 1.5.4. Esempi di marketing virale



- 1.6. L'identità della Parafarmacia
  - 1.6.1. Tendenza dell'identità
  - 1.6.2. Marketing dell'identità
  - 1.6.3. Tecniche di identità
  - 1.6.4. Conclusioni
- 1.7. Tecniche cross-selling
  - 1.7.1. Definizione
  - 1.7.2. Tecniche principali
  - 1.7.3. Trarre beneficio
  - 1.7.4. Le migliori prassi
- 1.8. *Merchandising* nella Parafarmacia
  - 1.8.1. Tipi di *Merchandising*
  - 1.8.2. Interessi differenti di *Merchandising*
  - 1.8.3. Fornitori di "immagine del marchio"
  - 1.8.4. Il consumatore: scelta dell'assortimento, dell'attrattiva
- 1.9. Esperienza d'acquisto dei consumatori
  - 1.9.1. Tipi di clienti
  - 1.9.2. Personalizzazione
  - 1.9.3. Comunicazione con i clienti
  - 1.9.4. Nuove tecnologie per comunicare con il cliente
- 1.10. Analisi delle vendite nella Parafarmacia
  - 1.10.1. Prodotti più venduti
  - 1.10.2. Rotazione delle scorte, periodicità
  - 1.10.3. R.O.I.
  - 1.10.4. Prodotti meno venduti. Rimozione delle scorte



*Incorpora nuove tecnologie per migliorare la comunicazione con i tuoi clienti della Parafarmacia"*

05

# Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.



“

*Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”*

## In TECH applichiamo il Metodo Casistico

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Durante il programma affronterai molteplici casi clinici simulati ma basati su pazienti reali, per risolvere i quali dovrai indagare, stabilire ipotesi e infine fornire una soluzione. Esistono molteplici prove scientifiche sull'efficacia del metodo. Gli studenti imparano meglio, in modo più veloce e sostenibile nel tempo.

*Grazie a TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo.*



Secondo il dottor Gervas, il caso clinico è una presentazione con osservazioni del paziente, o di un gruppo di pazienti, che diventa un "caso", un esempio o un modello che illustra qualche componente clinica particolare, sia per il suo potenziale didattico che per la sua singolarità o rarità. È essenziale che il caso sia radicato nella vita professionale attuale, cercando di ricreare le condizioni reali nella pratica professionista farmaceutico.

“

*Sapevi che questo metodo è stato sviluppato ad Harvard nel 1912 per gli studenti di Diritto? Il metodo casistico consisteva nel presentare agli studenti situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giustificare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard”*

#### L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. I farmacisti che seguono questo metodo, non solo assimilano i concetti, ma sviluppano anche la capacità mentale, grazie a esercizi che valutano situazioni reali e richiedono l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche, che permettono allo studente di integrarsi meglio nel mondo reale.
3. L'approccio a situazioni nate dalla realtà rende più facile ed efficace l'assimilazione delle idee e dei concetti.
4. La sensazione di efficienza degli sforzi compiuti diventa uno stimolo molto importante per gli studenti e si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.



## Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

*Il farmacista imparerà mediante casi reali e la risoluzione di situazioni complesse in contesti di apprendimento simulati. Queste simulazioni sono sviluppate utilizzando software all'avanguardia per facilitare un apprendimento coinvolgente.*



All'avanguardia della pedagogia mondiale, il metodo Relearning è riuscito a migliorare i livelli di soddisfazione generale dei professionisti che completano i propri studi, rispetto agli indicatori di qualità della migliore università online del mondo (Columbia University).

Grazie a questa metodologia abbiamo formato con un successo senza precedenti più di 115.000 farmacisti di tutte le specialità cliniche, indipendentemente dal carico chirurgico. La nostra metodologia pedagogica è stata sviluppata in un contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

*Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.*

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico.

Il punteggio complessivo del sistema di apprendimento di TECH è 8.01, secondo i più alti standard internazionali.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



#### Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati da studenti specialisti che insegneranno nel corso, appositamente per esso, in modo che lo sviluppo didattico sia realmente specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



#### Tecniche e procedure in video

TECH rende partecipe lo studente delle ultime tecniche, degli ultimi progressi educativi e dell'avanguardia delle tecniche farmaceutiche attuali. Il tutto in prima persona, con il massimo rigore, spiegato e dettagliato affinché tu lo possa assimilare e comprendere. E la cosa migliore è che puoi guardarli tutte le volte che vuoi.



#### Riepiloghi interattivi

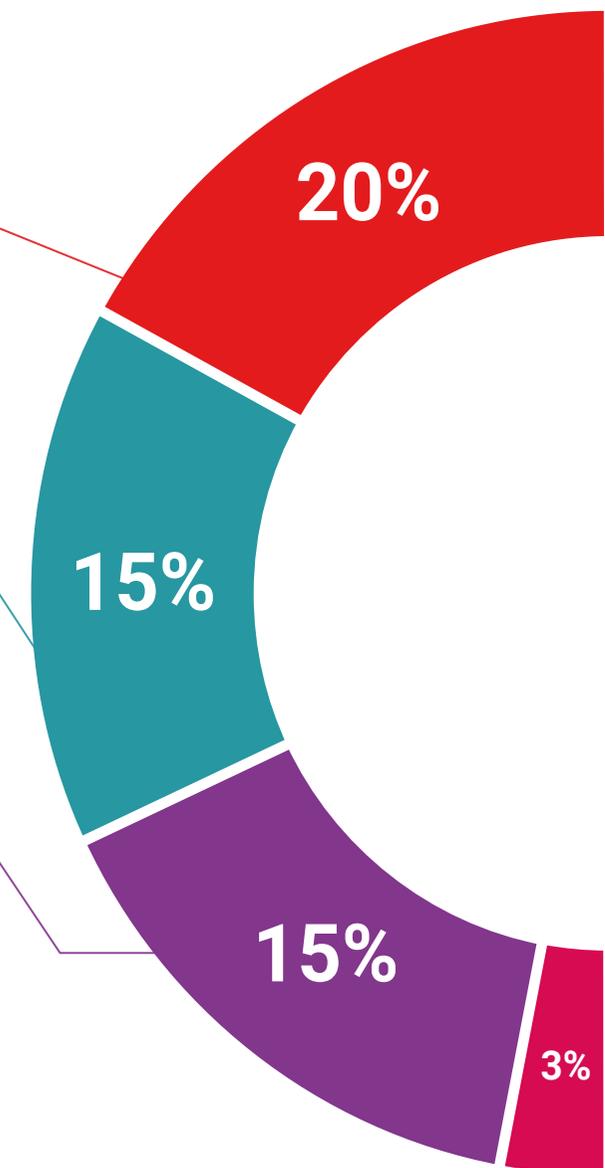
Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

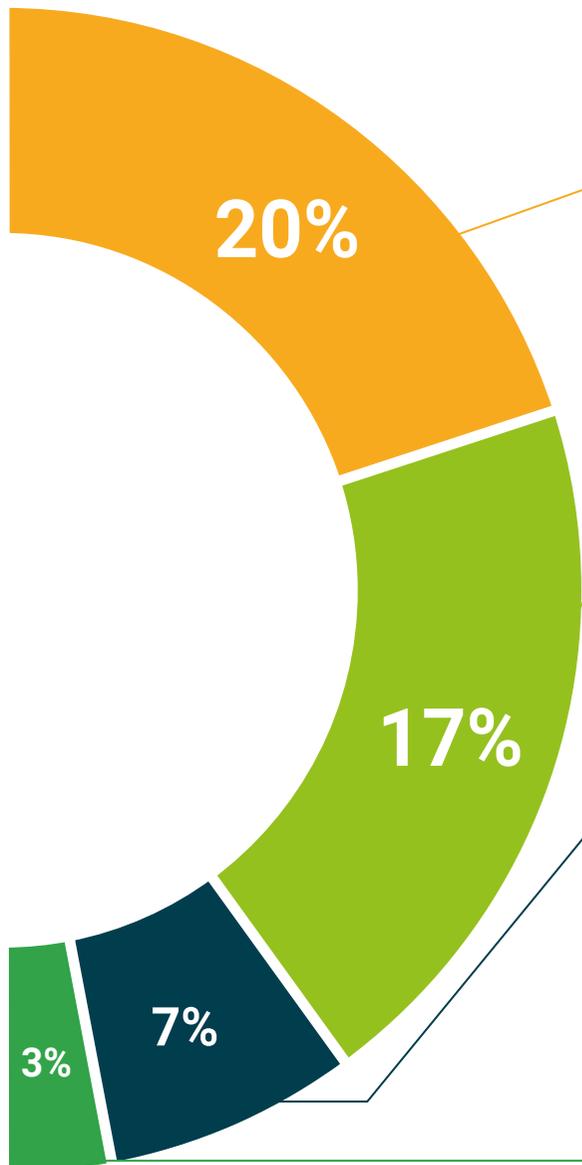
Questo sistema di specializzazione unico per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



#### Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





**Analisi di casi elaborati e condotti da esperti**

Un apprendimento efficace deve necessariamente essere contestuale. Per questa ragione, ti presenteremo il trattamento di alcuni casi reali in cui l'esperto ti guiderà attraverso lo sviluppo della cura e della risoluzione di diverse situazioni: un modo chiaro e diretto per raggiungere il massimo grado di comprensione.



**Testing & Retesting**

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



**Master class**

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi: la denominazione "Learning from an Expert" rafforza le conoscenze e i ricordi e genera sicurezza nel futuro processo decisionale.



**Guide di consultazione veloce**

TECH ti offre i contenuti più rilevanti del corso in formato schede o guide di consultazione veloce. Un modo sintetico, pratico ed efficace per aiutare lo studente a progredire nel suo apprendimento.



# 06 Titolo

Il Corso Universitario in Piano di Marketing in Parafarmacia garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Corso Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.





*Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”*

Questo **Corso Universitario in Piano di Marketing in Parafarmacia** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata\* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Corso Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nel Corso Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Corso Universitario in Piano di Marketing in Parafarmacia**

Modalità: **online**

Durata: **6 settimane**



\*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro  
salute fiducia persone  
educazione informazione tutor  
garanzia accreditamento insegnamento  
istituzioni tecnologia apprendimento  
comunità impegno  
attenzione personalizzata innovazione  
conoscenza presente qualità  
formazione online  
sviluppo istituzioni  
classe virtuale lingue

**tech** università  
tecnologica

**Corso Universitario**  
Piano di Marketing  
in Parafarmacia

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

# Corso Universitario

## Piano di Marketing in Parafarmacia

