

Diplomado

Plan de Marketing en Parafarmacia





Diplomado Plan de Marketing en Parafarmacia

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Dedicación: **16h/semana**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Acceso web: www.techtitute.com/farmacia/curso-universitario/plan-marketing-parafarmacia

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Dirección de curso

pág. 12

04

Estructura y contenido

pág. 16

05

Metodología

pág. 20

06

Titulación

pág. 28

01

Presentación

Incrementar las ventas, mejorar la rotación de stock o fidelizar a clientes. Sean cuales sean los objetivos del negocio de la Parafarmacia para conseguirlos debe contar con una excelente estrategia de Marketing. Asimismo, la transformación digital y los hábitos de consumo han transformado este sector, por lo que es preciso que los farmacéuticos estén al tanto de todas las tendencias para poder ajustar su plan de acción. Así, para favorecer esta puesta al día, TECH ha creado esta titulación 100% online que aporta la información más actual sobre la realización de campañas promocionales, el estudio de la competencia o la elección de las actuaciones más acordes a las metas fijadas. Todo con un contenido de primer nivel creado por auténticos especialistas en el sector.



“

Un Diplomado 100% online que te llevará a actualizar tu Plan de Marketing en Parafarmacia con las últimas estrategias de venta cruzada”

En los últimos años se ha producido un importante auge en el sector parafarmacéutico. Un crecimiento en paralelo a la transformación digital y al creciente interés por el cuidado de la salud de la ciudadanía. En este escenario, la alta competitividad obliga a los farmacéuticos a establecer estrategias de diferenciación con la competencia y a potenciar la imagen de marca del negocio.

Unas metas factibles si se cuenta con una correcta planificación de Marketing, atendiendo a todos los elementos que lo componen. En este sentido, es esencial que los profesionales efectúen una puesta al día en esta línea. Por eso TECH ha creado este Diplomado de tan solo 6 semanas de duración e impartido por los mejores especialistas en el sector de la Comunicación, la Publicidad y la Parafarmacia.

Una actualización intensiva que llevará al alumnado a profundizar la elección más adecuada de la estrategia de producto, de precio, la ejecución de campañas promocionales a través de diversos canales o la realización de un análisis exhaustivo de la competencia y del público objetivo. En definitiva, un contenido que le permitirá diseñar un plan de principio a fin y acorde los nuevos tiempos tecnológicos.

Para ello, el egresado dispondrá de material didáctico multimedia basado en vídeo resúmenes, vídeos en detalle, lecturas especializadas y casos de estudio a los que acceder las 24 horas del día, desde cualquier dispositivo electrónico con conexión a internet.

Una excelente oportunidad de estar al tanto de las claves más recientes para la elaboración de un Plan de Marketing a través de una titulación universitaria flexible y cómoda. Y es que, sin presencialidad, ni clases con horarios fijos, el alumnado cuenta con mayor libertad para la autogestión de estudio y para compatibilizar sus responsabilidades diarias con un programa de calidad.

Este **Diplomado en Plan de Marketing en Parafarmacia** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Farmacia
- Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que está concebido recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Estarás al tanto en tan solo 150 horas lectivas de la información esencial para destacar en el sector Parafarmacéutico a través del mejor Marketing”

“ *Lanza campaña de Marketing en Redes Sociales con las técnicas más exitosas mostradas en este programa*”

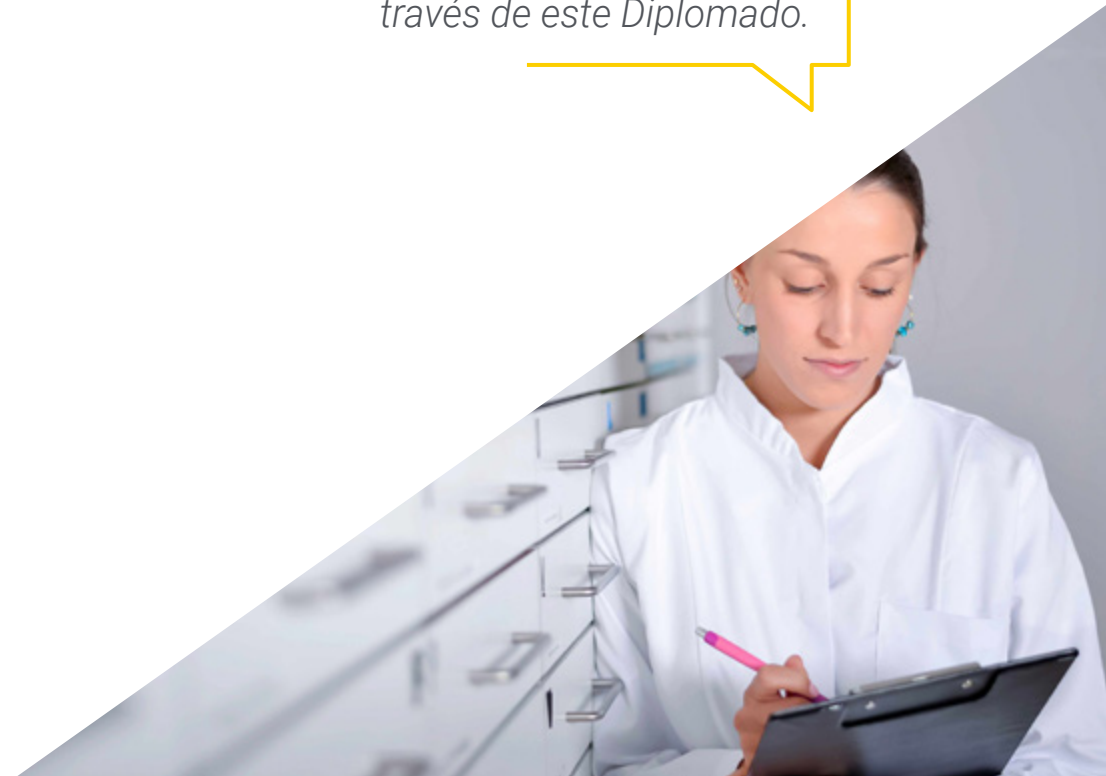
El programa incluye en su cuadro docente a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

Con esta titulación conseguirás potenciar tus habilidades para incrementar el prestigio de marca de tu Parafarmacia.

¿Quieres estar al tanto de las acciones que favorecen el incremento de venta de productos parafarmacéuticos? Hazlo a través de este Diplomado.



02 Objetivos

El objetivo de este Diplomado es proporcionar al profesional universitario una puesta al día sobre las acciones de Marketing más efectivas en Parafarmacias. Para ello, el profesorado ha creado un temario avanzado, donde incluye casos de estudio que aportan una visión práctica y pone al alumnado ante situaciones reales, que le permitirán adoptar la toma de decisión adecuada para trazar la mejor estrategia comercial o publicitaria.



“

Conseguirás crear de principio a fin el plan de Marketing más efectivo orientado a hacer crecer tu proyecto de Parafarmacia”



Objetivos generales

- ♦ Ampliar los conocimientos sobre la gestión de Parafarmacia
- ♦ Potenciar las habilidades para la creación y gestión de Parafarmacia online
- ♦ Impulsar el rendimiento del negocio de la Parafarmacia
- ♦ Analizar las estrategias de marketing más efectivas en el sector
- ♦ Incorporar las últimas novedades tecnológicas para puesta en marcha o adaptación de proyectos de Parafarmacia
- ♦ Estar al tanto de todos los tipos de productos comercializables a través de las Parafarmacias
- ♦ Ahondar en el mercado Parafarmacéutico
- ♦ Implementar las acciones de análisis y posicionamiento digital de una Parafarmacia





Objetivos específicos

- ◆ Promover la implantación de acciones orientadas a la comercialización en el espacio de venta de la Parafarmacia
- ◆ Ahondar en las estrategias de producto y precio adecuado en Parafarmacia
- ◆ Indicar las pautas para la creación de campañas de marketing
- ◆ Establecer como incorporar nuevas tecnologías que favorezcan la experiencia de compra del consumidor



Actualiza tus conocimientos en las diferentes campañas de Marketing en Redes Sociales y eleva la visibilidad de tu Parafarmacia"

03

Dirección del curso

TECH ha incluido en este claustro a un excelente equipo docente especializado en Comunicación y asesoramiento a grandes empresas nacionales e internacionales, que requieren de las mejores estrategias de Marketing. De esta forma, esta institución garantiza al alumnado el acceso a una titulación con contenido de calidad y a la vanguardia en el panorama académico universitario. Una oportunidad única de actualización de la mano de auténticos expertos.



“

Especialistas en Comunicación comprometido con tu actualización en Marketing te indicará las mejores técnicas para potenciar la marca de tu Parafarmacia”

Dirección



Dña. Forner Puig, María José

- ♦ Farmacéutica experta en Fitoterapia. Especialista de producto en Laboratorios Arkopharma
- ♦ Farmacéutica adjunta en Farmacia Traver-Martin
- ♦ Máster en Dietética, Nutrición y Coaching Nutricional por Sefhor Sociedad Española de Formación
- ♦ Experto en Nutrición, Dietética y Fitoterapia por la UNED
- ♦ Diplomado en Nutrición Deportiva en el Fútbol por el Barça Innovation Hub Universiti
- ♦ Licenciada en Farmacia por la Universidad de Valencia

Profesores

Dña. Campos García, Silvia

- ♦ Fundadora de Con Principio Activo, tu *farmacoach*
- ♦ Gerente de Hotel en Grupo 3 Galeón
- ♦ Titular de Oficina de Farmacia en Farmacia Silvia Campos
- ♦ Gerente de Centro de Estética en Beauty Sense
- ♦ Curso de *Coaching* Experto por Crearte Coaching
- ♦ Licenciada en Farmacia por la Universidad CEU San Pablo



04

Estructura y contenido

La estructura de este Diplomado permitirá al profesional farmacéutico profundizar durante 6 semanas en las principales estrategias a incorporar en un plan de Marketing orientado a Parafarmacia. Un temario que además incluye las mejores prácticas en técnicas de venta cruzada, ahonda en la experiencia del consumidor y la personalización de la comunicación con el cliente. Todo además con una biblioteca virtual accesible las 24 horas del día, los 7 días de la semana.





“

El sistema Relearning te permitirá consolidar de manera sólida los conceptos claves tratados en este programa”

Módulo 1. Plan de Marketing en la Parafarmacia

- 1.1. Conceptos de Marketing
 - 1.1.1. Introducción al Marketing General
 - 1.1.2. Estrategia de Producto
 - 1.1.3. Estrategia de Precio
 - 1.1.4. Segmentación y Posicionamiento
- 1.2. Objetivo de un plan de Marketing en la Parafarmacia
 - 1.2.1. Promover la implantación de actividades comerciales en el espacio de venta de la Parafarmacia
 - 1.2.2. Incrementar la venta de los productos de la Parafarmacia
 - 1.2.3. Rotación del stock de productos de la Parafarmacia
 - 1.2.4. Potenciar la marca de nuestra Parafarmacia y contrarrestar a la competencia
- 1.3. Campañas de marketing de la Parafarmacia. Tipos
 - 1.3.1. Campaña promocional
 - 1.3.2. Campaña testimonial
 - 1.3.3. Campaña de Marketing en RRSS
 - 1.3.4. Campaña de lanzamiento de producto
- 1.4. Pasos del plan de Marketing
 - 1.4.1. Realizar un análisis externo e interno. A nivel externo es necesario valorar
 - 1.4.2. DAFO
 - 1.4.3. Establecer la estrategia de comunicación y el plan de acción
 - 1.4.4. Planificación del plan de marketing: la campaña
 - 1.4.5. Comunicación al equipo
 - 1.4.6. Evaluación de la campaña
- 1.5. ¿Qué es el marketing viral en la Parafarmacia?
 - 1.5.1. Definición del marketing viral
 - 1.5.2. El boca oreja
 - 1.5.3. Alcance del marketing viral
 - 1.5.4. Ejemplos de marketing viral



- 1.6. La identidad de la Parafarmacia
 - 1.6.1. Tendencia de identidad
 - 1.6.2. Marketing para la identidad
 - 1.6.3. Técnicas de identidad
 - 1.6.4. Conclusiones
- 1.7. Técnicas venta cruzada
 - 1.7.1. Definición
 - 1.7.2. Principales técnicas
 - 1.7.3. Sacar beneficio
 - 1.7.4. Mejores practicas
- 1.8. *Merchandising* de la Parafarmacia
 - 1.8.1. Tipos de *Merchandising*
 - 1.8.2. Diferentes intereses del *Merchandising*
 - 1.8.3. Proveedor "Imagen de marca"
 - 1.8.4. El consumidor: elección del surtido, atractividad
- 1.9. Experiencia de compra del consumidor
 - 1.9.1. Tipo de cliente
 - 1.9.2. Personalización
 - 1.9.3. Comunicación con el cliente
 - 1.9.4. Nuevas tecnologías para comunicarnos con el cliente
- 1.10. Análisis de las ventas de la Parafarmacia
 - 1.10.1. Productos más vendidos
 - 1.10.2. Rotación del stock, periodicidad
 - 1.10.3. R.O.I
 - 1.10.4. Productos menos vendidos. Eliminación de stock



*Incorpora las nuevas tecnologías
para perfeccionar la comunicación
con tus clientes de Parafarmacia"*

05

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

En TECH empleamos el Método del Caso

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos clínicos simulados, basados en pacientes reales en los que deberá investigar, establecer hipótesis y, finalmente, resolver la situación. Existe abundante evidencia científica sobre la eficacia del método. Los farmacéuticos aprenden mejor, más rápido y de manera más sostenible en el tiempo.

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo.



Según el Dr. Gérvas, el caso clínico es la presentación comentada de un paciente, o grupo de pacientes, que se convierte en «caso», en un ejemplo o modelo que ilustra algún componente clínico peculiar, bien por su poder docente, bien por su singularidad o rareza. Es esencial que el caso se apoye en la vida profesional actual, intentando recrear los condicionantes reales en la práctica profesional del farmacéutico.

“

¿Sabías que este método fue desarrollado en 1912, en Harvard, para los estudiantes de Derecho? El método del caso consistía en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y justificasen cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los farmacéuticos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.



Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

El farmacéutico aprenderá mediante casos reales y resolución de situaciones complejas en entornos simulados de aprendizaje. Estos simulacros están desarrollados a partir de software de última generación que permiten facilitar el aprendizaje inmersivo.



Situado a la vanguardia pedagógica mundial, el método Relearning ha conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de los profesionales que finalizan sus estudios, con respecto a los indicadores de calidad de la mejor universidad online en habla hispana (Universidad de Columbia).

Con esta metodología, se han capacitado más de 115.000 farmacéuticos con un éxito sin precedentes en todas las especialidades clínicas con independencia de la carga en cirugía. Esta metodología pedagógica está desarrollada en un entorno de máxima exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, se combinan cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

La puntuación global que obtiene el sistema de aprendizaje de TECH es de 8.01, con arreglo a los más altos estándares internacionales.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los farmacéuticos especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Técnicas y procedimientos en vídeo

TECH acerca al alumno las técnicas más novedosas, a los últimos avances educativos, al primer plano de la actualidad en procedimientos de atención farmacéutica. Todo esto, en primera persona, con el máximo rigor, explicado y detallado para contribuir a la asimilación y comprensión. Y lo mejor, puedes verlos las veces que quieras.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

Este sistema educativo exclusivo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Análisis de casos elaborados y guiados por expertos

El aprendizaje eficaz tiene, necesariamente, que ser contextual. Por eso, TECH presenta los desarrollos de casos reales en los que el experto te guiará a través del desarrollo de la atención y la resolución de las diferentes situaciones: una manera clara y directa de conseguir el grado de comprensión más elevado.



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos. El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



06

Titulación

El Diplomado en Plan de Marketing en Parafarmacia garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Diplomado expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este **Diplomado en Plan de Marketing en Parafarmacia** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Diplomado** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Diplomado, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Diplomado en Plan de Marketing en Parafarmacia**

N.º Horas Oficiales: **150 h.**



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Diplomado
Plan de Marketing
en Parafarmacia

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Dedicación: 16h/semana
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Diplomado

Plan de Marketing en Parafarmacia

