

Diplomado

Trade Marketing en Parafarmacias



Diplomado Trade Marketing en Parafarmacias

- » 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/trade-marketing-parafarmacias

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

La relación de los profesionales farmacéuticos con los principales proveedores de productos parafarmacéuticos es clave en el desarrollo de estrategias de venta orientadas a su incremento o posicionamiento de marca. Así, hoy en día las nuevas tecnologías han transformado el modelo de negocio, instaurándose muchos de estos establecimientos tanto de manera presencial como digital. Un escenario amplio que requiere de un dominio del actual ecosistema de las Parafarmacias. En este sentido, TECH ha creado esta titulación que lleva al egresado a estar al tanto sobre las acciones de Marketing móvil, la ubicación de productos en escaparate o las principales sinergias con los distribuidores. Todo con un material didáctico multimedia innovador, accesible desde cualquier dispositivo electrónico con conexión a internet.



“

Un Diplomado 100% online que te permitirá estar al día de las estrategias más efectivas en Trade Marketing en Parafarmacias”

En el nuevo marco de las Parafarmacias, donde la tecnología impera y los canales de distribución son cada vez más esencial para obtener la satisfacción del cliente, el profesional farmacéutico de estar al tanto de las últimas estrategias empleadas para diseñar planes promocionales en coordinación con los proveedores.

Unas acciones que benefician tanto al fabricante como parafarmacéutico, pero que requiere de la aplicación de las acciones más actuales en las que se incorpore las nuevas tecnologías y los conocimientos más avanzados en Marketing. Para ello, TECH ha diseñado este Diplomado en *Trade Marketing* en Parafarmacia.

Se trata de un programa de 150 horas lectivas, donde el egresado podrá ahondar en las principales técnicas empleadas generar impacto visual a través de escaparates, sacar el máximo potencial al Marketing móvil o reforzar los vínculos con los proveedores para obtener una mayor rentabilidad a las promociones. Todo ello, además complementado con vídeo resúmenes, vídeos en detalle, lecturas y casos de estudio que incrementan el dinamismo y atractivo de este programa.

El profesional está, así, ante una opción académica única que le facilita una puesta al día mediante una titulación flexible, sin clases con horarios fijos y con la posibilidad de acceder al temario en cualquier momento del día, a través de un móvil, ordenador o *Tablet* con conexión a internet. De esta forma, el alumnado cuenta con libertad para autogestionar su tiempo de estudio y compatibilizar sus responsabilidades diarias con un Diplomado de calidad.

Este **Diplomado en Trade Marketing en Parafarmacias** contiene el programa educativo 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



El método Relearning de TECH te llevará a disminuir las largas horas de estudio y afianzar de un modo sencillo los conceptos clave”

“

Haz una puesta al día sobre la distribución de los productos en escaparate de Parafarmacia e incrementa las opciones de venta”

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 programa. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeos interactivos realizados por reconocidos expertos.

Indaga cuando lo desees en los beneficios del uso del cajón inteligente, su estructura y sus funciones.

Los casos de estudio te permitirán integrar el Trade Marketing más acorde a tu estrategia de negocio en Parafarmacia.



02 Objetivos

La finalidad de este Diplomado es conseguir que el profesional farmacéutico obtenga una completa actualización sobre *Trade Marketing* en 150 horas lectivas. Un recorrido académico que le permitirá estar al tanto de las acciones más efectivas para el cierre de acuerdos con proveedores, la elección de los mismos y las herramientas más exitosas de venta. Unas metas que podrá alcanzar el alumnado gracias al magnífico equipo docente que integra esta titulación.



“

Lograrás una efectiva puesta al día sobre la implicación de los proveedores en las acciones de Trade Marketing a través de esta opción académica online”



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

- ◆ Profundizar en las principales características del *Trade Marketing*
- ◆ Analizar las nuevas tendencias en los lineales de Parafarmacia
- ◆ Obtener una visión actual sobre los beneficios del *Cashkeeper*
- ◆ Ahondar en el marketing móvil empleado en Parafarmacia

“

Ahonda con este programa en el Sell in y el Sell out como indicadores del rendimiento de la Parafarmacia e implementa las acciones más efectivas”

03

Dirección del curso

TECH ha seleccionado para este Diplomado a un excelente cuadro docente con una destacadísima trayectoria en la rama de la Comunicación, la Publicidad y el sector farmacéutico. Un equipo especializado que aporta en este programa su extenso conocimiento sobre *Trade Marketing*, y que, dada su cercanía, le permitirá al egresado resolver cualquier duda que tenga sobre el contenido de esta titulación. Una oportunidad única que tan solo ofrece TECH.



“

Profesionales distinguidos en el área de la Comunicación serán los responsables de impartir esta completa actualización en Trade Marketing orientado a Parafarmacias”

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. Sáenz Suárez, Lucía

- ♦ Coordinadora y responsable de acreditaciones en RICOFSE
- ♦ Farmacéutica Adjunta en Farmacia González García
- ♦ Farmacéutica Adjunta en Farmacia Moreno Menayo
- ♦ Especialista de Producto en Laboratorio Arkopharma
- ♦ Delegada comercial de Dermocosmética en A.G.FARMA
- ♦ Delegada de Ventas de área de Nutrición Infantil para Nestlé
- ♦ Visitador Médico para el Grupo Juste

- ♦ Máster en Administración de Empresas por la Escuela de Organización Industrial
- ♦ Experto Universitario en Nutrición, Dietética y Fitoterapia en Medicina Comunitaria por la UNED
- ♦ Licenciada En Farmacia por la Universidad de Sevilla



04

Estructura y contenido

El profesional que curse esta titulación universitaria tendrá ante sí, un temario elaborado por un equipo docente con una excelente trayectoria profesional en la rama publicitaria y farmacéutica. Ambas áreas quedan reflejadas en un programa que le permitirá actualizar sus conocimientos sobre las estrategias de marketing empleadas en este modelo de negocio, así como las acciones más efectivas encaminadas a la rotación de productos en el lineal, lanzamiento de promociones o la realización de actuaciones para el refuerzo de marca. Todo, además complementado con una biblioteca de recursos virtuales, disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana.



“

Un programa avanzado que te aporta una actualización intensiva de tan solo 6 semanas sobre las últimas tendencias en Trade Marketing en Parafarmacia”

Módulo 1. Trade marketing en la Parafarmacia

- 1.1. Trade Marketing: funciones
 - 1.1.1. Definición del Trade Marketing
 - 1.1.2. Funciones del Trade marketing farmacéutico
 - 1.1.3. Principales técnicas Trade marketing
 - 1.1.4. Las 4 P
- 1.2. Lineal de la Parafarmacia
 - 1.2.1. Qué es el lineal de la Parafarmacia
 - 1.2.2. Niveles de exposición
 - 1.2.3. Puntos calientes
 - 1.2.4. Puntos fríos
- 1.3. El mostrador
 - 1.3.1. Consejos para tener un mostrador deslumbrante
 - 1.3.2. Distribución del mostrador
 - 1.3.3. La importancia del mostrador
 - 1.3.4. Colocación mostradora según temporada
- 1.4. El cajón inteligente *Cashkeeper*
 - 1.4.1. Definición
 - 1.4.2. Estructura
 - 1.4.3. Para qué sirve
 - 1.4.4. Beneficios de uso
- 1.5. Escaparate en Parafarmacia
 - 1.5.1. Consejos para tener un escaparate deslumbrante
 - 1.5.2. Distribución del escaparate
 - 1.5.3. La importancia del escaparate
 - 1.5.4. Colocación escaparate según temporada
- 1.6. *Sell in*, *sell out* en la Parafarmacia
 - 1.6.1. Diferencias entre *Sell In* y *Sell Out*
 - 1.6.2. ¿Qué es el *Sell in*?
 - 1.6.3. ¿Qué es el *Sell out*?
 - 1.6.4. El *Sell in* y el *Sell out* como indicadores del rendimiento



- 1.7. Los proveedores como *partners*
 - 1.7.1. Implicación de los proveedores
 - 1.7.2. *Merchandising*
 - 1.7.3. Tipo de proveedores
 - 1.7.4. Sinergia entre proveedor y Parafarmacia
- 1.8. Marketing móvil en la Parafarmacia
 - 1.8.1. Definición
 - 1.8.2. Estructuras principales
 - 1.8.3. Objetivos
 - 1.8.4. Multidispositivo
- 1.9. Marketing social en la Parafarmacia
 - 1.9.1. Definición
 - 1.9.2. Estructuras principales
 - 1.9.3. Objetivos
 - 1.9.4. Analizar las actitudes, creencias, valores y conductas
- 1.10. Video marketing en la Parafarmacia
 - 1.10.1. Definición
 - 1.10.2. Estructuras principales
 - 1.10.3. Objetivos
 - 1.10.4. Contenido y formato del video

“

Con este programa estarás al día de las acciones de Marketing virales más exitosas empleadas en el sector de la 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 Trade Marketing en Parafarmacias 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 Trade Marketing en Parafarmacias** 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 Trade Marketing en Parafarmacias**

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
Trade Marketing
en Parafarmacias

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

Diplomado

Trade Marketing en Parafarmacias