

Experto Universitario  
Tecnología Avanzada  
en Parafarmacia



**tech** universidad  
tecnológica

## Experto Universitario Tecnología Avanzada en Parafarmacia

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: [www.techtitute.com/farmacia/experto-universitario/experto-tecnologia-avanzada-parafarmacia](http://www.techtitute.com/farmacia/experto-universitario/experto-tecnologia-avanzada-parafarmacia)

# Índice

01

Presentación

---

*pág. 4*

02

Objetivos

---

*pág. 8*

03

Dirección del curso

---

*pág. 12*

04

Estructura y contenido

---

*pág. 16*

05

Metodología

---

*pág. 22*

06

Titulación

---

*pág. 30*

# 01

# Presentación

Las nuevas tecnologías han abierto un nuevo campo de acción de las Parafarmacias, donde sin duda, la digitalización ha supuesto un antes y un después en las estrategias de comercialización y comunicación con los clientes. Un escenario disruptivo que requiere de profesionales al tanto de las últimas acciones en torno al Marketing móvil, el Merchandasing y Trade Marketing. Por esta razón, TECH ha creado esta titulación 100% online que aporta al profesional el contenido más reciente sobre la tecnología empleada en el sector parafarmacéutico, así como la Dermocosmética, uno de los mercados de mayor éxito. Todo, además, sin clases con horarios fijos, un material multimedia innovador y un claustro conformado por especialistas de primer nivel en Comunicación, Publicidad e industria Farmacéutica.



“

*Un Experto Universitario 100% online,  
flexible y con el material didáctico  
más innovador sobre la Tecnología  
Avanzada en Parafarmacia”*

Dentro del panorama comercial de la Parafarmacia, la Dermocosmética sobresale entre la amplia gama de productos que pueden adquirirse. Un área, que ha sido capaz de integrar los últimos avances científicos y tecnológicos, abriendo un campo de posibilidades de acción en pacientes que buscan obtener exitosos resultados en tratamientos faciales o capilares.

Este es la punta del iceberg de la gran transformación digital que está sufriendo tanto el sector farmacéutico como el parafarmacéutico. En este último, el impulso de las nuevas tecnologías, la expansión de las comunicaciones a través de internet ha llevado a incrementar las ventas y la interacción con los clientes. Un escenario amplio, que TECH ha aglutinado en este Experto Universitario en Tecnología avanzada en Parafarmacia.

Se trata de un programa intensivo de 450 horas lectivas, donde el alumnado podrá estar al tanto de las últimas tendencias en Parafarmacia, la incorporación del Marketing móvil, las estrategias más sofisticadas en Trade Marketing o el Marketing social. Además, especial incidencia en esta titulación tendrá la Dermoestética, que ocupa uno de los tres módulos que conforman este programa. Un espacio que se centrará en facilitar al alumnado la información más actual sobre la tecnología más reciente empleada en esta especialidad.

Todo, además, con el contenido multimedia más innovador basado en vídeo resúmenes de cada tema, vídeos en detalle, lecturas esenciales y simulaciones de casos de estudio, aportados por un equipo docente experto en Comunicación, Publicidad y Farmacia.

Una oportunidad única de poder cursar una titulación universitaria de calidad y flexible. Y es que el egresado tan solo necesita de un dispositivo electrónico con conexión a internet para poder visualizar, en cualquier momento del día, el contenido de este programa. De este modo, esta institución ofrece una opción académica que se sitúa a la vanguardia.

Este **Experto Universitario en Tecnología Avanzada en Parafarmacia** 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



*Ahonda en el análisis dérmico facial, capilar y 3D desde tu dispositivo digital y cuando tú desees”*

“

*Esta titulación universitaria te permitirá realizar una exitosa estrategia de Trade Marketing y reforzar la identidad de marca de tu Parafarmacia”*

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.

*Sin presencialidad, ni clases con horarios encorsetados. Esta titulación es idónea para compatibilizar con las responsabilidades profesionales más exigentes.*

*Eleva tus competencias para establecer mejores sinergias con los principales proveedores de Parafarmacia.*



# 02

## Objetivos

La finalidad de este Experto Universitario es facilitar al profesional farmacéutico la información más reciente sobre el uso de la Tecnología más avanzada en Parafarmacia. Para ello, TECH pone a disposición del egresado las herramientas pedagógicas más actuales empleadas en la enseñanza universitaria. Además, para que el egresado consiga con éxito sus metas tendrá a un magnífico claustro docente con una destacadísima trayectoria profesional vinculada al Marketing y el sector farmacéutico.





“

*Obtén una completa puesta al día gracias a un programa con una perspectiva teórico-práctica sobre la Tecnología más puntera en el sector Parafarmaceútico”*



## 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



*Indaga cuando lo desees en las principales técnicas empleadas en Trade Marketing orientados al sector de Parafarmacia”*





## Objetivos específicos

---

### Módulo 1. Bases de la Parafarmacia

- ♦ Describir las principales diferencias actuales entre la línea que separa la Farmacia de la Parafarmacia
- ♦ Establecer los análisis de la competencia dentro del sector de la Parafarmacia
- ♦ Actualizar los conocimientos en torno al nuevo rol del personal de Parafarmacia
- ♦ Profundizar en las nuevas tecnologías empleadas en este tipo de negocios

### Módulo 2. Trade marketing en la Parafarmacia

- ♦ 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

### Módulo 3. Dermocosmética en la parafarmacia

- ♦ Efectuar un completo análisis del mercado de la cosmética y Dermocosmética en la farmacia/Parafarmacia
- ♦ Identificar los principales principios activos utilizados en Dermocosmética
- ♦ Ahondar en la tendencia actual de la Dermocosmética en Parafarmacia
- ♦ Indagar en el futuro tecnológico de la industria Dermocosmética

# 03

## Dirección del curso

Especialistas en Marketing, Publicidad, Comunicación y Farmacia serán los encargados de impartir este Experto Universitario de primer nivel. Su destacadísima trayectoria profesional y dominio de las estrategias digitales más potentes del momento queda reflejado en un temario de calidad, que da respuesta a las necesidades reales de los profesionales farmacéuticos interesados en incorporar la tecnología más actual a la Parafarmacia. Sin duda, una ocasión única de actualización que tan solo ofrece TECH.



“

*Resuelve cualquier duda que tengas sobre el contenido del temario de Experto Universitario con un equipo docente multidisciplinar de primer nivel”*

## 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

La gran efectividad de la metodología *Relearning*, basada en la reiteración continuada del temario a lo largo del itinerario académica, ha hecho que TECH la emplee en todas sus titulaciones. Un sistema que llevará al alumnado a realizar una completa actualización sin la necesidad de invertir gran cantidad de horas en memorización. De este modo, el egresado conseguirá en tan solo 6 meses estar al tanto de los últimos avances tecnológicos empleados en Parafarmacia e integrarlos en sus propios negocios o proyectos.





“

*Un plan de estudios que te permitirá en tan solo 6 meses estar al día de la Tecnología más avanzada aplicada en Parafarmacia”*

## Módulo 1. Bases de la Parafarmacia

- 1.1. La Parafarmacia, evolución
  - 1.1.1. Historia de la Parafarmacia
  - 1.1.2. Evolución de la Parafarmacia
  - 1.1.3. Definición de Parafarmacia
  - 1.1.4. Diferencia entre farmacia y Parafarmacia
- 1.2. Medición de los parámetros en Parafarmacia
  - 1.2.1. Definición parámetros
  - 1.2.2. Estructura parámetros
  - 1.2.3. Principales parámetros
  - 1.2.4. Análisis parámetros Parafarmacia
- 1.3. Productos principales en la Parafarmacia
  - 1.3.1. Cosméticos y productos de cuidado personal
  - 1.3.2. Complementos alimenticios
  - 1.3.3. Alimentación infantil
  - 1.3.4. Alimentos de uso médico especial
  - 1.3.5. Alimentos sustitutivos de la dieta
  - 1.3.6. Productos Sanitarios
  - 1.3.7. Productos sanitarios de diagnóstico "in vitro" y autodiagnóstico
  - 1.3.8. Artículos de puericultura
  - 1.3.9. Biocidas
  - 1.3.10. Equipo de protección individual (EPI)
  - 1.3.11. Otros productos relacionados con la salud y el bienestar, de venta en farmacias
- 1.4. Parafarmacia y salud
  - 1.4.1. Relación entre la Parafarmacia y la salud
  - 1.4.2. La salud como elemento central
  - 1.4.3. Vida saludable
  - 1.4.4. Conclusión



- 1.5. Tipos de Parafarmacias
  - 1.5.1. Parafarmacia privada
  - 1.5.2. Franquicia de Parafarmacia
  - 1.5.3. Parafarmacia grandes almacenes
  - 1.5.4. Parafarmacia en sector *retail*
- 1.6. Análisis de la competencia
  - 1.6.1. Definición
  - 1.6.2. Objetivos
  - 1.6.3. Aplicaciones
  - 1.6.4. Resultados
- 1.7. Roles en la Parafarmacia
  - 1.7.1. Personal, ¿quién es quién?
  - 1.7.2. Gerencia Parafarmacia
  - 1.7.3. Personal técnico
  - 1.7.4. Personal administrativo
- 1.8. Coaching de equipos en Parafarmacia
  - 1.8.1. Recursos humanos
  - 1.8.2. Gestión del día a día
  - 1.8.3. Motivación
  - 1.8.4. Conclusiones
- 1.9. Elementos tecnológicos en Parafarmacia
  - 1.9.1. Definición
  - 1.9.2. Elementos tecnológicos en Parafarmacia
  - 1.9.3. Importancia de la tecnología en Parafarmacia
  - 1.9.4. Novedades tecnológicas en Parafarmacia
- 1.10. Responsabilidad social corporativa en Parafarmacia
  - 1.10.1. Definición
  - 1.10.2. Buenas prácticas medio ambientales
  - 1.10.3. Buenas prácticas de conservación
  - 1.10.4. Buenas prácticas de atención al cliente

## Módulo 2. Trade marketing en la Parafarmacia

- 2.1. Trade Marketing: funciones
  - 2.1.1. Definición del Trade Marketing
  - 2.1.2. Funciones del Trade marketing farmacéutico
  - 2.1.3. Principales técnicas Trade marketing
  - 2.1.4. Las 4 P
- 2.2. Lineal de la Parafarmacia
  - 2.2.1. Qué es el lineal de la Parafarmacia
  - 2.2.2. Niveles de exposición
  - 2.2.3. Puntos calientes
  - 2.2.4. Puntos fríos
- 2.3. El mostrador
  - 2.3.1. Consejos para tener un mostrador deslumbrante
  - 2.3.2. Distribución del mostrador
  - 2.3.3. La importancia del mostrador
  - 2.3.4. Colocación mostradora según temporada
- 2.4. El cajón inteligente *Cashkeeper*
  - 2.4.1. Definición
  - 2.4.2. Estructura
  - 2.4.3. Para qué sirve
  - 2.4.4. Beneficios de uso
- 2.5. Escaparate en Parafarmacia
  - 2.5.1. Consejos para tener un escaparate deslumbrante
  - 2.5.2. Distribución del escaparate
  - 2.5.3. La importancia del escaparate
  - 2.5.4. Colocación escaparate según temporada
- 2.6. *Sell in, sell out* en la Parafarmacia
  - 2.6.1. Diferencias entre *Sell In* y *Sell Out*
  - 2.6.2. ¿Qué es el *Sell in*?
  - 2.6.3. ¿Qué es el *Sell out*?
  - 2.6.4. El *Sell in* y el *Sell out* como indicadores del rendimiento

- 2.7. Los proveedores como *partners*
  - 2.7.1. Implicación de los proveedores
  - 2.7.2. *Merchandising*
  - 2.7.3. Tipo de proveedores
  - 2.7.4. Sinergia entre proveedor y Parafarmacia
- 2.8. Marketing móvil en la Parafarmacia
  - 2.8.1. Definición
  - 2.8.2. Estructuras principales
  - 2.8.3. Objetivos
  - 2.8.4. Multidispositivo
- 2.9. Marketing social en la Parafarmacia
  - 2.9.1. Definición
  - 2.9.2. Estructuras principales
  - 2.9.3. Objetivos
  - 2.9.4. Analizar las actitudes, creencias, valores y conductas
- 2.10. Video marketing en la Parafarmacia
  - 2.10.1. Definición
  - 2.10.2. Estructuras principales
  - 2.10.3. Objetivos
  - 2.10.4. Contenido y formato del video

## Módulo 3. Dermocosmética en la Parafarmacia

- 3.1. El mercado de la Dermocosmética
  - 3.1.1. Definición
  - 3.1.2. Objetivos
  - 3.1.3. Análisis del mercado de la cosmética y Dermocosmética en la farmacia/Parafarmacia
  - 3.1.2. DAFO
- 3.2. Principios activos dermocosméticos
  - 3.2.1. Definición
  - 3.2.2. Principales principios activos
  - 3.2.3. Usos de los principios activos
  - 3.2.4. Beneficios de los principios activos

- 3.3. Principales fórmulas para productos de Dermocosmética
  - 3.3.1. Definición
  - 3.3.2. Principales formulas
  - 3.3.3. Usos de las formulas
  - 3.3.4. Beneficios de las formulas
- 3.4. Fotoprotección en Parafarmacia
  - 3.4.1. Definición
  - 3.4.2. Principales fotoprotectores
  - 3.4.3. Usos de los fotoprotectores
  - 3.4.4. Beneficios de los fotoprotectores
- 3.5. Principales productos Dermocosméticos
  - 3.5.1. Dermatológicas: para el tratamiento de pieles delicadas o con problemas
  - 3.5.2. Cosmética o Selectiva: para rutinas más completas y ausencia de patologías en la piel
  - 3.5.3. Premium: productos y cremas de alta cosmética, más avanzada e innovadora
  - 3.5.4. Natural o Bio: compuesta por ingredientes de origen vegetal
- 3.6. Dermocosmética como prevención
  - 3.6.1. Origen
  - 3.6.2. Definición
  - 3.6.3. Objetivos
  - 3.6.4. Conclusiones
- 3.7. Importancia de la Dermocosmética en la Parafarmacia
  - 3.7.1. La Dermocosmética cada vez con más espacio en la Parafarmacia
  - 3.7.2. tendencia del mercado de la Dermocosmética en la Parafarmacia
  - 3.7.3. Colocación dermoestética en Parafarmacias
  - 3.7.4. Conclusión
- 3.8. Tipos de piel
  - 3.8.1. Como identificar los tipos de piel
  - 3.8.2. Los cuatro tipos de piel
  - 3.8.3. Evaluación del tipo
  - 3.8.4. Estado de la piel
- 3.9. Dermocosmética capilar
  - 3.9.1. Definición
  - 3.9.2. Definición objetivos
  - 3.9.2. Problemas capilares
  - 3.9.3. Tratamientos de los problemas con Dermocosmética capilar
- 3.10. Última tecnología en Dermocosmética
  - 3.10.1. Análisis dérmico facial
  - 3.10.2. Análisis capilar
  - 3.10.3. Análisis 3D
  - 3.10.4. Futuro tecnológico de la industria



*Incorpora a tu proyecto de Parafarmacia los últimos avances en Marketing móvil y actualízate con TECH”*

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.

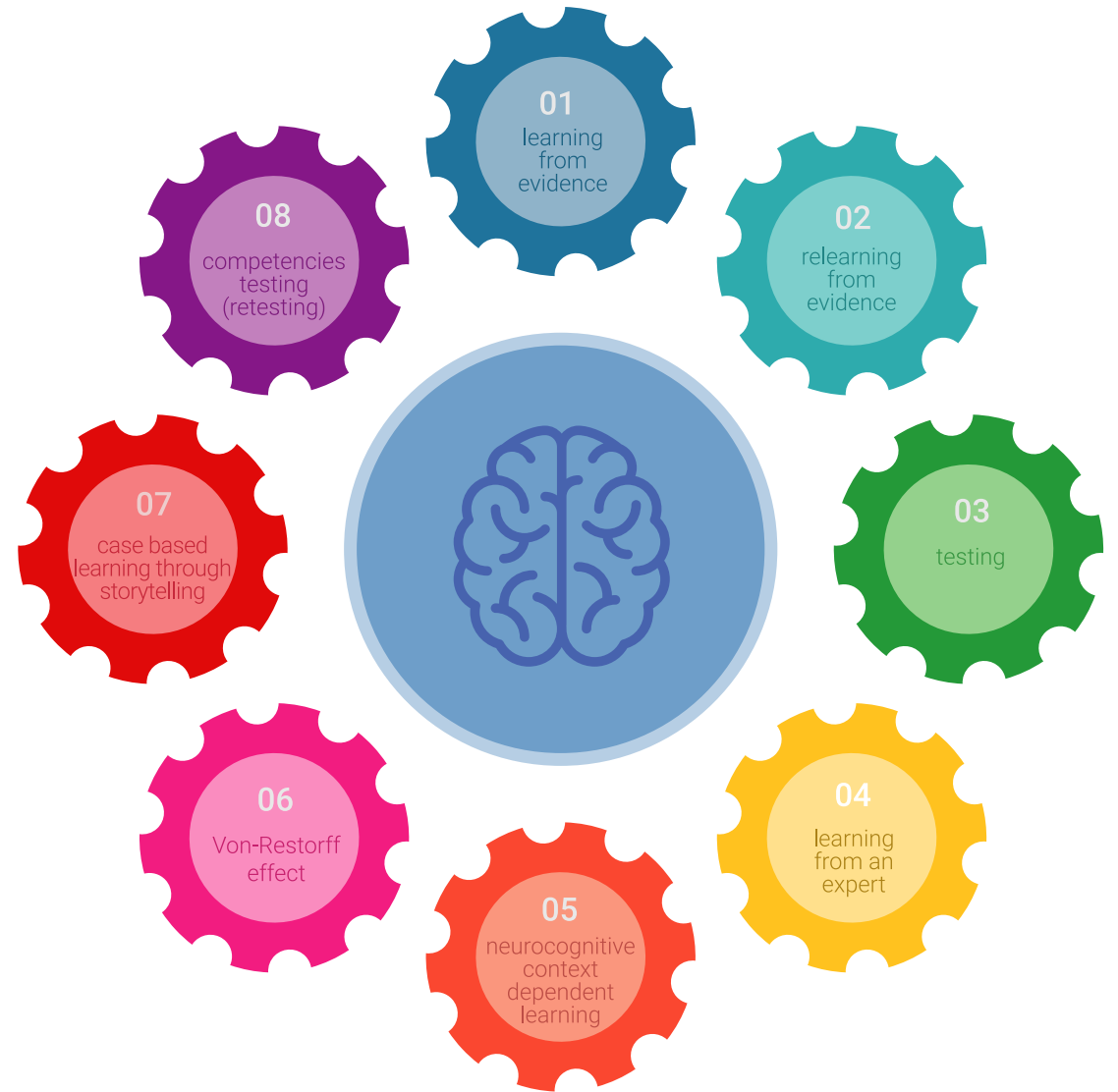


## Relearning Methodology

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

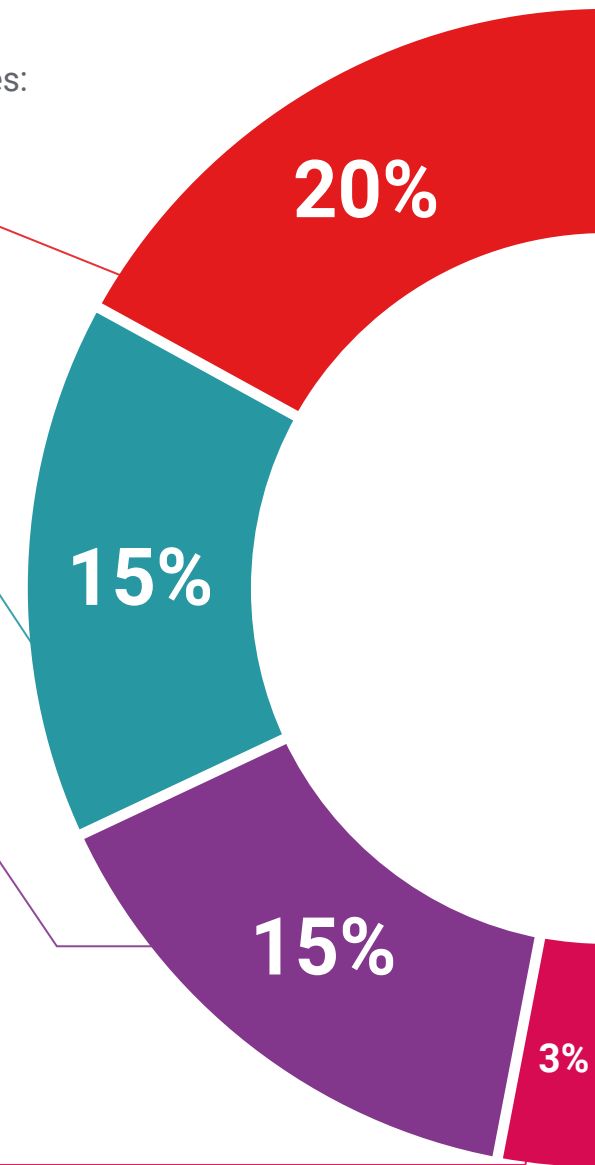
El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

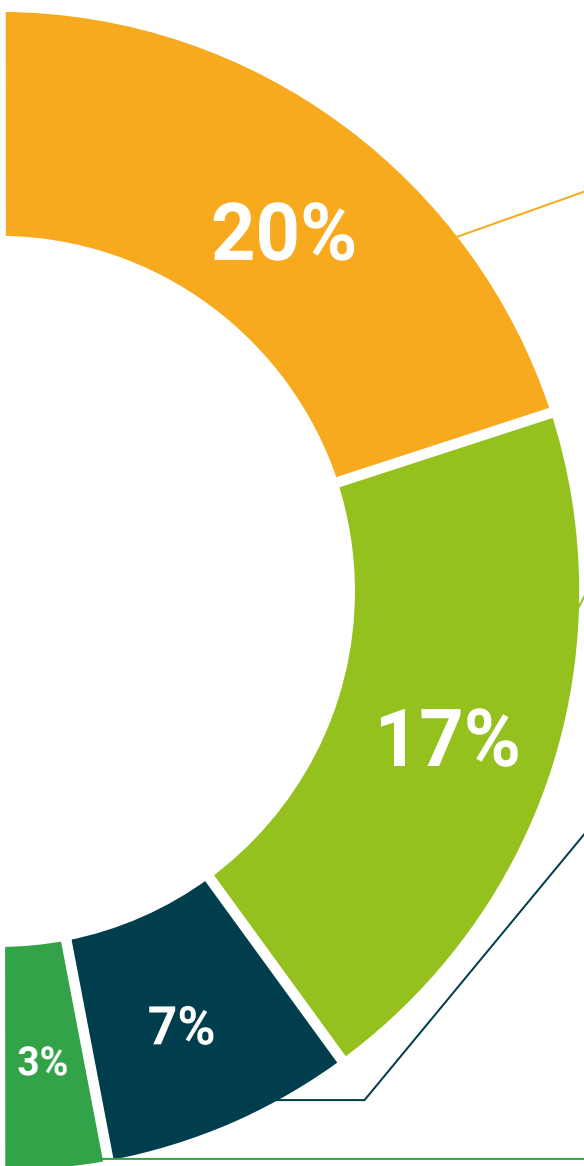
Este sistema educativo exclusivo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



### 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 Experto Universitario en Tecnología Avanzada en Parafarmacia garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

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

Este **Experto Universitario en Tecnología Avanzada 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 **Experto Universitario** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

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

Título: **Experto Universitario en Tecnología Avanzada en Parafarmacia**

N.º Horas Oficiales: **450 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.



salud futuro  
confianza personas  
educación información tutores  
garantía acreditación enseñanza  
instituciones tecnología aprendizaje  
comunidad compromiso  
atención personalizada innovación  
conocimiento presente calidad  
desarrollo web formación  
aula virtual idiomas

**tech** universidad  
tecnológica

**Experto Universitario**  
Tecnología Avanzada  
en Parafarmacia

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Experto Universitario  
Tecnología Avanzada  
en Parafarmacia

