Experto Universitario

Dirección y Gestión de Parafarmacias

tech universidad tecnológica

Experto Universitario
Dirección y Gestión de Parafarmacias

- Modalidad: **online**
- Duración: **3 meses**
- Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- Acreditación: **18 ECTS**
- Horario: **a tu ritmo**
- Exámenes: **online**

Acceso web: **www.techtitute.com/farmacia/experto-universitario/experto-direccion-gestion-parafarmacias**

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

La transformación digital de las Parafarmacias ha cambiado sin duda el presente panorama de este sector. Liderar proyectos en este ámbito requiere de una continua actualización de conocimientos sobre los diferentes modelos de negocio existente, la gestión contable y la tecnología utilizada para la distribución de productos. Todo ello, esencial para el profesional farmacéutico que dirige ya su propia empresa o desee emprender un nuevo proyecto en este ámbito. Así, para favorecer este proceso de puesta al día, TECH ha creado esta titulación 100% online, que llevará al alumnado a ahondar en las estrategias económicas, logísticas y de coordinación de equipos más efectivas para la dirección de Parafarmacias. Todo con un contenido multimedia, accesible las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

Un Experto Universitario 100% online, que te permitirá integrar las estrategias más recientes para la Dirección y Gestión de Parafarmacias"

Las nuevas tecnologías han permitido incorporar a las Parafarmacias los últimos avances en la distribución de productos e instalarse de manera exclusiva o de forma mixta como modelo de negocio en Internet. Ante esta realidad, es preciso que los profesionales farmacéuticos estén al tanto de los adelantos más recientes para poder obtener la máxima rentabilidad de las empresas.

En este sentido, es clave la generación de una completa experiencia positiva de compra por parte del cliente, que lleva implícito estar al día de los proveedores existentes, mantener una logística adecuada y mantener un plan económico-financiero riguroso. Por esta razón, TECH ha creado este Experto Universitario Dirección y Gestión de Parafarmacias, que le permitirá al farmacéutico obtener una actualización exitosa gracias al temario elaborado por el excelente equipo especializado que imparte esta titulación.

Se trata de un programa avanzado de 3 meses de duración que llevará al alumnado a profundizar en los diferentes tipos de Parafarmacias existentes, el nuevo rol de liderazgo o las técnicas de *Coaching* más efectivas. Además, el egresado ahondará en la rentabilidad y la distribución Parafarmacéutica. Para ello, contará con material didáctico basado en vídeo resúmenes de cada tema, vídeos *in focus*, lecturas y casos de estudio, que otorgan un mayor dinamismo a esta titulación.

Asimismo, gracias al sistema *Relearning*, basado en la reiteración de contenido a lo largo del itinerario académico, el egresado disminuirá las horas de estudio y memorización tan frecuentes en otras metodologías.

Sin duda, el profesional está ante una ocasión única de estar al tanto sobre las nuevas líneas de actuación y dirección en Parafarmacia mediante un programa que no requiere presencialidad, ni cuenta con clases con horarios fijos. De esta forma, el egresado tendrá mayor libertad para compatibilizar sus responsabilidades diarias con una titulación de calidad.

Este **Experto Universitario en Dirección y Gestión de 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

"Una opción académica con la que conseguirás las herramientas más actuales para analizar las ventas de productos parafarmacéutico"

Actualiza tus conocimientos sobre la mejora de experiencia de compra del cliente e incrementa la rentabilidad de tu negocio de Parafarmacia"

Gracias al método Relearning podrás reducir las largas horas de estudio y afianzar de un modo sencillo los conceptos más destacados.

Una titulación universitaria que te aporta en tan solo 3 meses la información más exhaustiva sobre la elaboración de un plan de ventas en 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.

02

Objetivos

El objetivo de este Experto Universitario es aportar al alumnado las estrategias y líneas de acción necesarias para poder actualizar sus conocimientos sobre la Dirección y gestión de Parafarmacias. Esto será posible gracias a la perspectiva teórico-práctica de esta titulación y a los numerosos recursos pedagógicos adicionales, en los que TECH ha empleado la última tecnología aplicada a la enseñanza.

Conseguirás con los casos de estudios de este programa integrar las acciones más efectivas para lograr una fructífera gestión de tu 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

"Gracias a esta titulación universitaria incrementarás tus habilidades para la adquisición de productos de calidad de Parafarmacia para su posterior venta activa"

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. Rentabilidad de la Parafarmacia

- Profundizar en los principales términos de contabilidad y finanzas de una Parafarmacia
- Indicar las estrategias y planes de venta más efectivas en Parafarmacia, así como el diseño de un plan financiero
- Obtener la información más actual sobre las herramientas empleadas para el estudio de ventas
- Estar al día de los principales softwares utilizados en Parafarmacia

Módulo 3. Distribución Parafarmacéutica

- Indagar sobre la tecnología más vanguardista utilizada en la distribución de productos Parafarmacúeticos
- Profundizar en los actores más relevantes de la cadena de distribución
- Ahondar en el mercado Parafarmacéutico y el análisis de la demanda de productos
- Establecer las recomendaciones esenciales para poder gestionar una Parafarmacia

03

Dirección del curso

La dirección y cuadro docente de esta titulación universitaria destaca por su brillante trayectoria profesional en el ámbito farmacéutico, publicitario y económico. Tres áreas fundamentales que centran el contenido avanzado de este Experto Universitario y sobre el cual el profesorado está altamente cualificado. Asimismo, la cercanía de los especialistas que imparten este programa le permitirá al alumnado resolver cualquier duda que tengan sobre su contenido en el transcurso de los 3 meses de duración de esta instrucción.

Un equipo docente consagrado en el sector farmacéutico y económico serán los responsables de facilitarte una exitosa puesta al día en Dirección y gestión de Parafarmacias"

Dirección

Dña. Forner Puig, María José

- Farmacéutica Especialista en Productos de Fitoterapia en Laboratorios Arkopharma
- Responsable formación zona Levante 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. Fuentes, Maribel

- Directora de Farmacias grupo TRIZGO
- Consultora de Farmacia en Bidafarma
- Gerente Farmacéutica en GAN: Nutrición y Gastronomía
- Especializada en Dirección y Gestión de Oficinas de Farmacia por el San Telmo Business School
- Experta en Dietética y Nutrición
- Experta en Nutrición por la Universidad de Alcalá
- Licenciada en Farmacia por la Universidad de Sevilla

Dña. Dubal, Lorena

- Gerente en la Farmacia Trébol Guillem de Castro
- Asesora de Lactancia por Educatra
- Especializada en Dermofarmacia y Cosmética por la Universidad de Murcia
- Especialista en Dermoanalizador Multidermascope en Patología al Paciente
- Graduada en Farmacia

04

Estructura y contenido

El plan de estudios de este Experto Universitario consta de un temario avanzado que le permitirá al alumnado realizar una intensiva puesta al día sobre los diferentes tipos de modelos de negocio de Parafarmacia, la planificación económico-financiera y las estrategias para obtener una óptima distribución de los productos. Todo, con un material didáctico multimedia, lecturas especializadas y casos de estudio que le llevarán a realizar esta puesta al día de un modo dinámico y atractivo.

Las píldoras multimedia facilitarán tu puesta al día sobre la tecnología más innovadora empleada en la distribución 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. Rentabilidad de la Parafarmacia

2.1. Contabilidad y finanzas de una Parafarmacia
- 2.1.1. Aspectos básicos de contabilidad
- 2.1.2. El activo en la contabilidad de la Parafarmacia
- 2.1.3. El pasivo en la contabilidad de la Parafarmacia
- 2.1.4. Tipos de IVA. Impuestos

2.2. Gestión de compras
- 2.2.1. Proveedores
- 2.2.2. Gestión de stock
- 2.2.3. Productos A.B.C
- 2.2.4. Tipos de compra en la Parafarmacia

2.3. Gestión de ventas
- 2.3.1. Ventas de la actividad de la farmacia
- 2.3.2. TPV como herramienta de ventas de la Parafarmacia
- 2.3.3. Costes y Gastos
- 2.3.4. Beneficio neto

2.4. Margen de una Parafarmacia. PVL, PVF, PVP
- 2.4.1. Qué es el PVL
- 2.4.2. Cálculo del PVP
- 2.4.3. Margen neto,diferencias entre el PVL PVF Y PVP
- 2.4.4. Cómo mejorar el margen
- 2.4.5. Amortización de la farmacia

2.5. Plan de ventas de una Parafarmacia
- 2.5.1. Cómo elaborar un plan de ventas
- 2.5.2. Fidelización de clientes
- 2.5.3. Planificación de incentivos a la venta
- 2.5.4. Incentivos al personal para la venta

2.6. Herramientas para estudiar las ventas de una Parafarmacia
- 2.6.1. Experiencia de compra del cliente
- 2.6.2. Upselling
- 2.6.3. Venta Cruzada
- 2.6.4. Packs
- 2.6.5. Técnicas de ofertas para tu Parafarmacia

2.7. Principales figuras fiscales en la parafarmacia
- 2.7.1. Cuál elegir: S.L., C.B. o S.A. o autónomo
- 2.7.2. Recargo de equivalencia

2.8. Tipos de pago
- 2.8.1. Pagos a proveedores
- 2.8.2. Aplazamiento de los pagos

2.9. Plan financiero
- 2.9.1. Plan de inversiones
- 2.9.2. Balance
- 2.9.3. Presupuesto de caja
- 2.9.4. Cuenta de pérdidas y ganancias provisional
- 2.9.5. Plan de tesorería

2.10. El margen de beneficio de una Parafarmacia
- 2.10.1. Negociación con proveedores
- 2.10.2. Ahorro de costes en compras
- 2.10.3. Descuentos de proveedores por pronto pago
- 2.10.4. Aumentando el horario de la Parafarmacia

Módulo 3. Distribución Parafarmacéutica

3.1. Tecnología innovadora para la distribución Parafarmacéutica
3.2. Logística
  3.2.1. Preparación de los pedidos
  3.2.2. Entrega de los pedidos
  3.2.3. Albaranes y facturas
  3.2.4. Buenas practicas
3.3. Cadena de distribución de productos de Parafarmacia
  3.3.1. Actores de la distribución; Quiénes son
  3.3.2. Qué es un mayorista
  3.3.3. Qué es un distribuidor
  3.3.4. Qué es un grupo de compras
  3.3.5. La Parafarmacia como punto final de venta al cliente
3.4. Gestión TIC del almacén de la Parafarmacia
  3.4.1. Qué es el almacén de la Parafarmacia
  3.4.2. Gestión de pedidos y aprovisionamiento
  3.4.3. Recepción o entrada de mercancía
  3.4.4. Almacenamiento y colocación de los productos
3.5. Mercado Parafarmacéutico
  3.5.1. Presentación y definición del mercado en cifras
  3.5.2. El mercado interno
  3.5.3. Análisis de la demanda: Uso de productos de belleza y cuidado personal, comportamiento de compra del consumidor
  3.5.4. Estructura del mercado
3.6. Gestión de stock
  3.6.1. Gestión óptima del stock en la Parafarmacia
  3.6.2. El inventario óptimo de la Parafarmacia se basa en el análisis de 10 variables
  3.6.3. Coeficiente de rotación y niveles óptimos en la gestión del stock de la Parafarmacia
  3.6.4. Conclusiones
3.7. Tipos de pedido de la Parafarmacia
  3.7.1. Gestión de pedidos en la Parafarmacia
  3.7.2. Qué tipos de pedidos hay en una Parafarmacia
  3.7.3. ¿Cómo se hacen los pedidos?
  3.7.4. Otras opciones
3.8. Calidad de los productos de la Parafarmacia
  3.8.1. Etiquetado de los productos
  3.8.2. Código Nacional de los productos de Parafarmacia como garantía de calidad
  3.8.3. Imagen de calidad de los productos de Parafarmacia
  3.8.4. La Parafarmacia como canal de venta asegura la calidad de los productos
3.9. Cliente final
  3.9.1. Venta activa
  3.9.2. Recomendaciones para pasar de la venta activa a la venta consejo
  3.9.3. El conocimiento del cliente
  3.9.4. El cliente final
3.10. Claves para la gestión de la Parafarmacia
  3.10.1. Consejos para optimizar la gestión de la Parafarmacia
  3.10.2. Áreas de gestión de la Parafarmacia
  3.10.3. Consejos prácticos
  3.10.4. Conclusiones

Podrás descargarte todo el contenido disponible en el aula virtual, ganando así acceso al mismo incluso de forma offline"

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***.

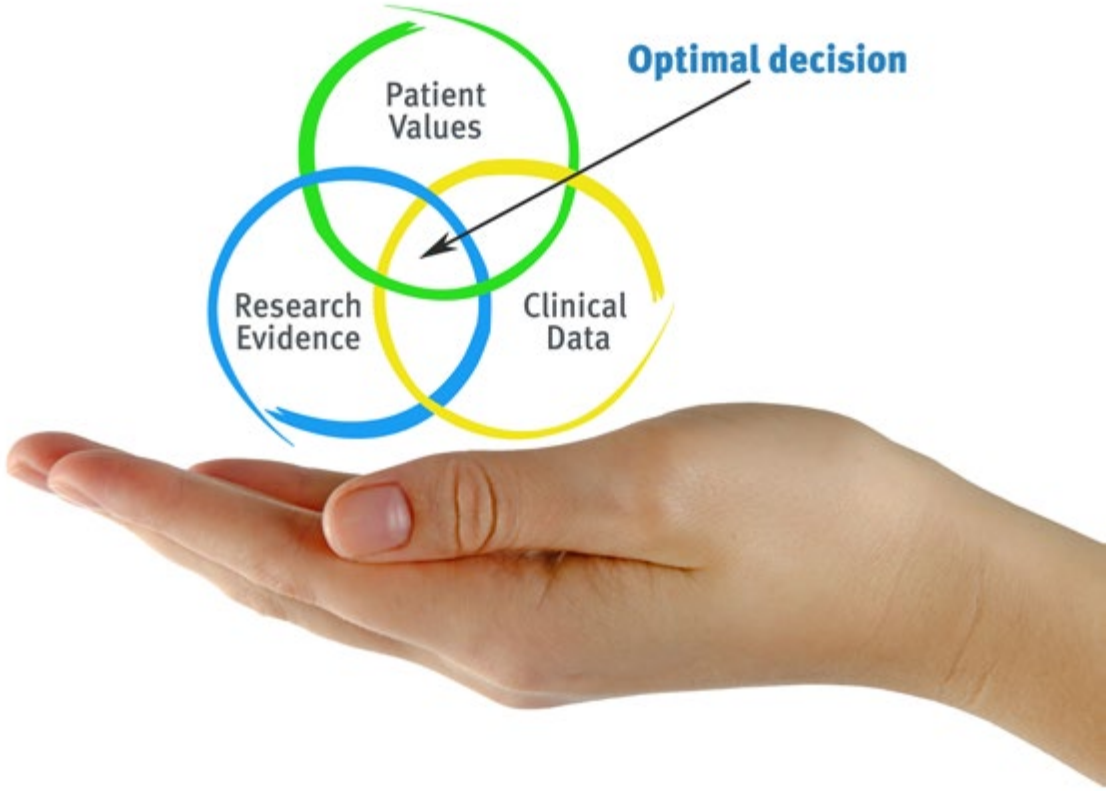
Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine.***

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 tomasen 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:

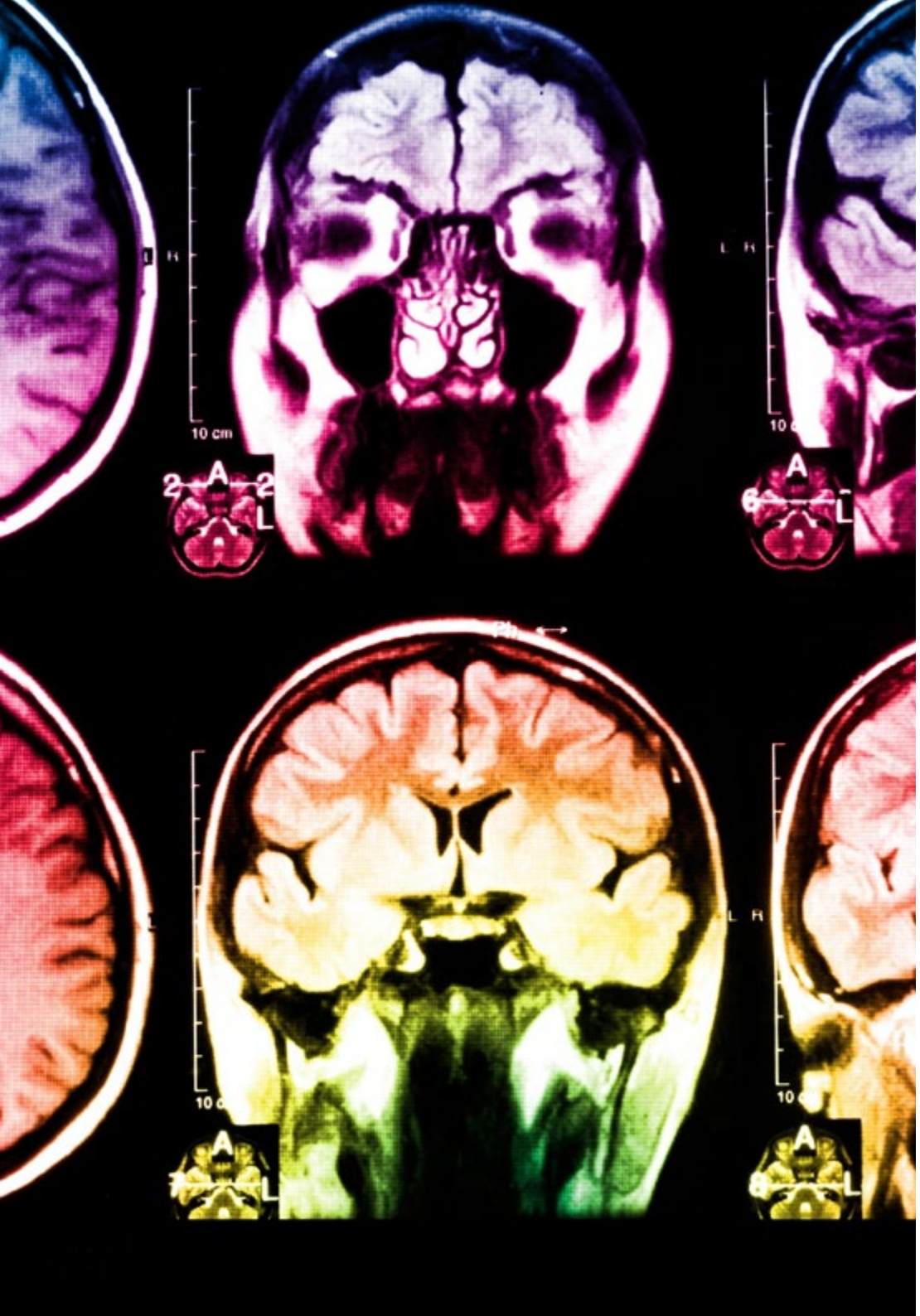
1. Los farmacéuticos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que 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.

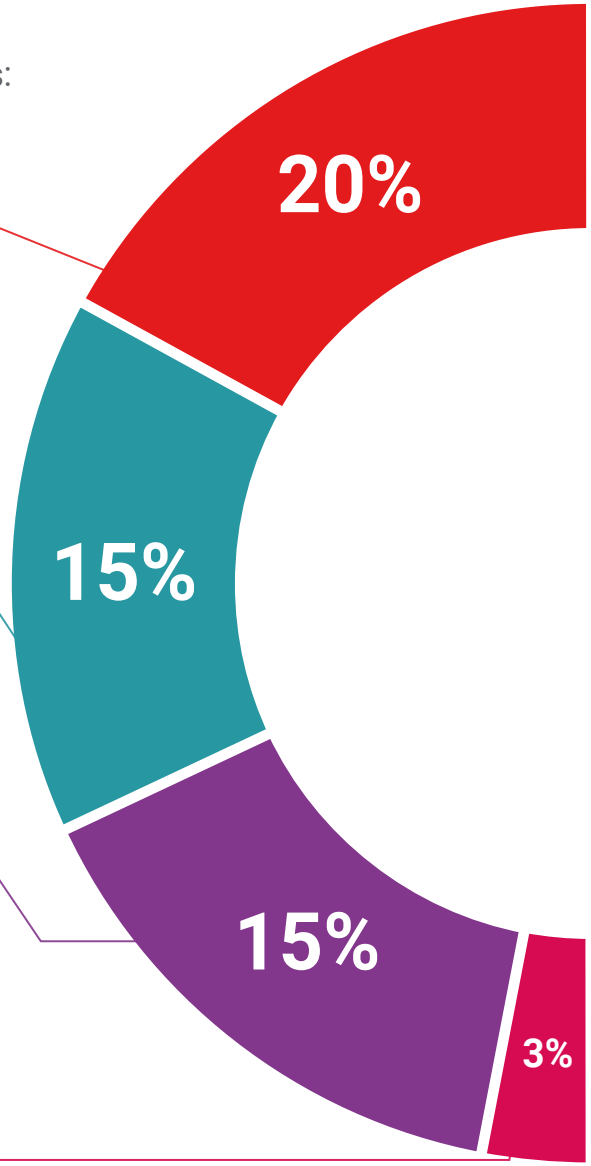
Resúmenes interactivos

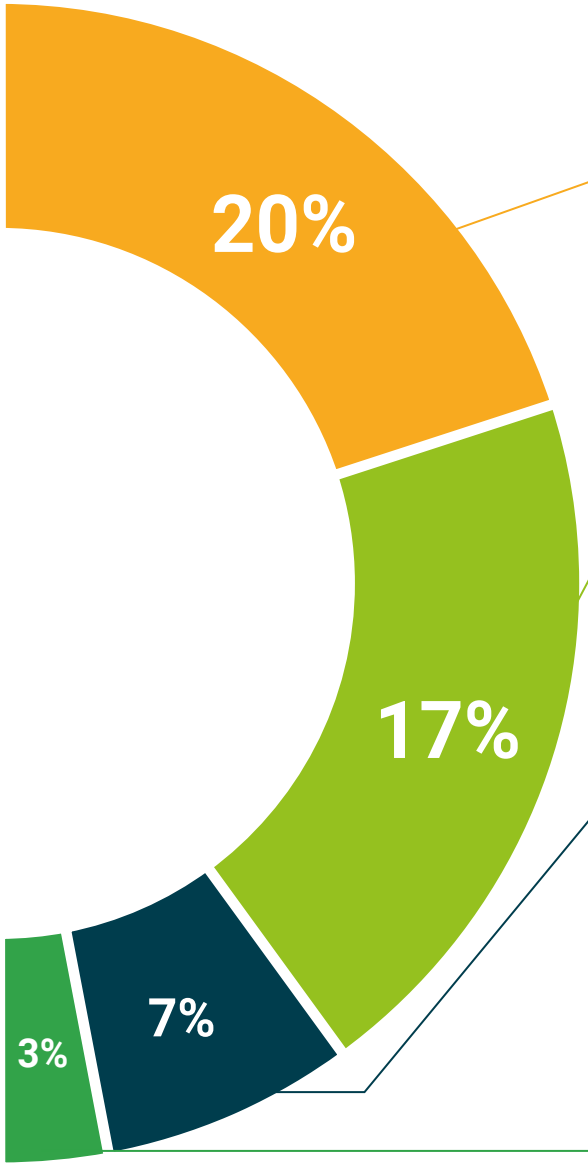
El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

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

Este programa en Dirección y Gestión de Parafarmacias 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 programa te permitirá obtener el título de **Experto Universitario en Dirección y Gestión de Parafarmacias** emitido por TECH Universidad Tecnológica.

TECH Universidad Tecnológica, es una Universidad española oficial, que forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Con un enfoque centrado en la excelencia académica y la calidad universitaria a través de la tecnología.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continua y actualización del profesional, garantizándole la adquisición de las competencias en su área de conocimiento y aportándole un alto valor curricular universitario a su formación. Es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

Además, el riguroso sistema de garantía de calidad de TECH asegura que cada título otorgado cumpla con los más altos estándares académicos, brindándole al egresado la confianza y la credibilidad que necesita para destacarse en su carrera profesional.

Título: **Experto Universitario en Dirección y Gestión de Parafarmacias**

Modalidad: **online**

Duración: **3 meses**

Acreditación: **18 ECTS**

tech universidad tecnológica

D/Dña _____, con documento de identificación _____ ha superado con éxito y obtenido el título de:

Experto Universitario en Dirección y Gestión de Parafarmacias

Se trata de un título propio de 450 horas de duración equivalente a 18 ECTS, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH Universidad Tecnológica es una universidad oficial española que pertenece al Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).

En San Cristóbal de la Laguna, a 28 de febrero de 2024

Dr. Pedro Navarro Illana
Rector

Este título propio se deberá acompañar siempre del título universitario habilitante expedido por la autoridad competente para ejercer profesionalmente en cada país. código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos

*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.

tech universidad tecnológica

Experto Universitario
Dirección y Gestión de Parafarmacias

- Modalidad: **online**
- Duración: **3 meses**
- Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- Acreditación: **18 ECTS**
- Horario: **a tu ritmo**
- Exámenes: **online**

Experto Universitario

Dirección y Gestión de Parafarmacias

tech universidad tecnológica