

Experto Universitario

Dirección y Gestión de Parafarmacias



Experto Universitario Dirección y Gestión de Parafarmacias

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtute.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 de estudio

pág. 22

06

Titulación

pág. 32

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 6 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 universitario 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”

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.

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 6 meses la información más exhaustiva sobre la elaboración de un plan de ventas en Parafarmacia.



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 Parafarmacéuticos
- ♦ 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 6 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. 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

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



Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria"

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

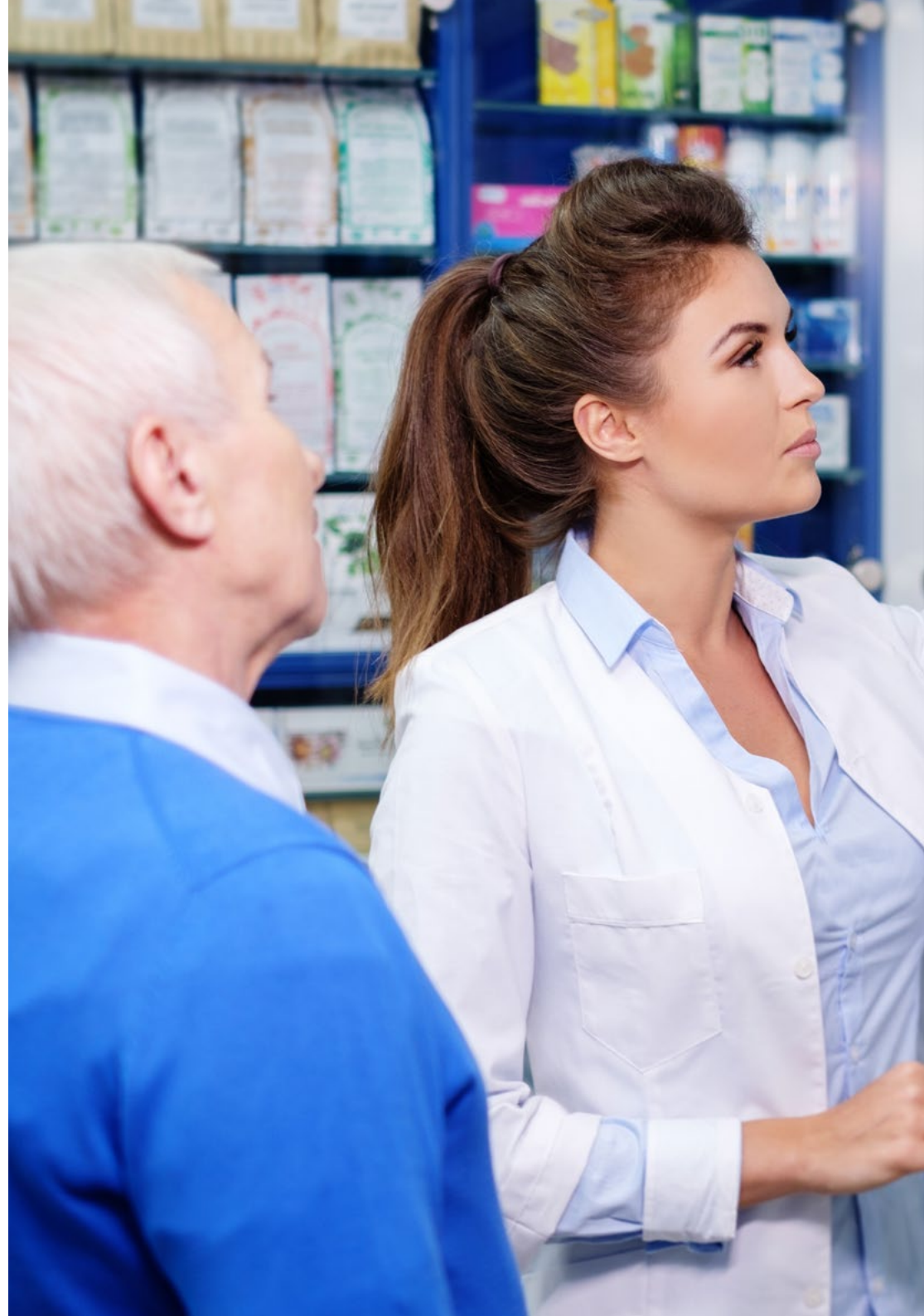
- 1.1. La Parafarmacia, evolución
 - 1.1.1. Historia de la Parafarmacia
 - 1.1.2. Evolución de la Parafarmacia
 - 1.1.3. Definición de Parafarmacia
 - 1.1.4. Diferencia entre farmacia y Parafarmacia
- 1.2. Medición de los parámetros en Parafarmacia
 - 1.2.1. Definición parámetros
 - 1.2.2. Estructura 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

“¿Quieres estar al tanto de las últimas tendencias del Mercado Parafarmacéutico? Hazlo a través de esta titulación universitaria 100% online”

05

Metodología de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los **case studies** con el **Relearning**, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intensivo y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.



“

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

“

*En TECH NO tendrás clases en directo
(a las que luego nunca puedes asistir)”*



Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

“

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Case studies o Método del caso

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, su función era también presentarles situaciones complejas reales. Así, podían tomar decisiones y emitir juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Con este modelo de enseñanza es el propio alumno quien va construyendo su competencia profesional a través de estrategias como el *Learning by doing* o el *Design Thinking*, utilizadas por otras instituciones de renombre como Yale o Stanford.

Este método, orientado a la acción, será aplicado a lo largo de todo el itinerario académico que el alumno emprenda junto a TECH. De ese modo se enfrentará a múltiples situaciones reales y deberá integrar conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones. Todo ello con la premisa de responder al cuestionamiento de cómo actuaría al posicionarse frente a eventos específicos de complejidad en su labor cotidiana.



Método Relearning

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

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.



Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.



La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios"

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos 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.

La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos según el índice global score, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.



Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los 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 que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Prácticas de habilidades y competencias

Realizarás actividades de desarrollo de competencias y habilidades específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un especialista precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Resúmenes interactivos

Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

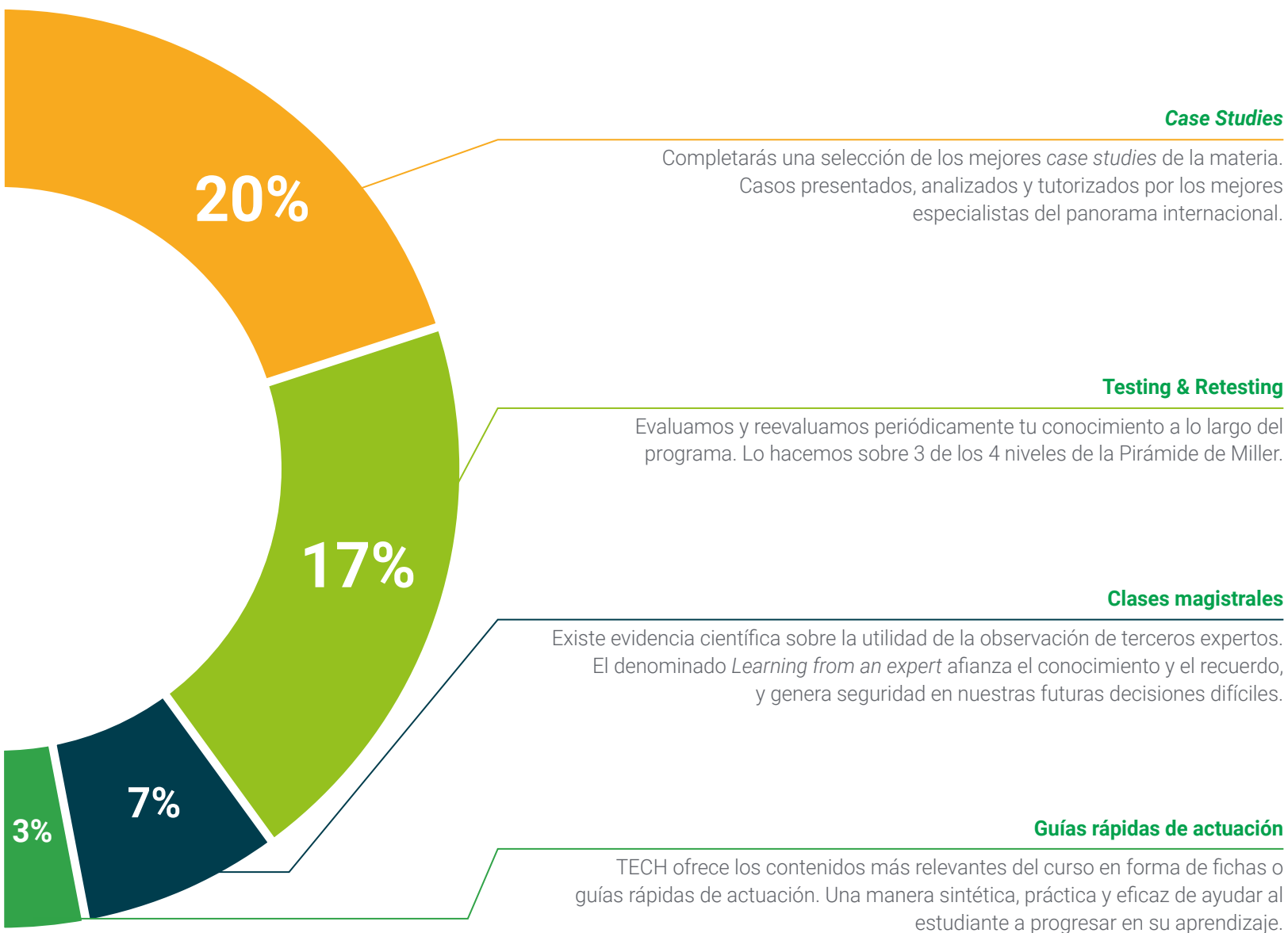
Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



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 nuestras 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 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.



“

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

Este **Experto Universitario en Dirección y Gestión de Parafarmacias** contiene el programa universitario 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**.

Este título expedido por **TECH Universidad** 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 Dirección y Gestión de Parafarmacias**

Modalidad: **No escolarizada (100% en línea)**

Duración: **6 meses**



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



Experto Universitario
Dirección y Gestión
de Parafarmacias

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Experto Universitario

Dirección y Gestión de Parafarmacias

