

Programa Avançado

Marketing Aplicado à Parafarmácia





Programa Avançado Marketing Aplicado à Parafarmácia

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: www.techtute.com/br/farmacia/programa-avancado/programa-avancado-marketing-aplicado-farmacia

Índice

01

Apresentação

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Direção do curso

pág. 12

04

Estrutura e conteúdo

pág. 16

05

Metodologia

pág. 22

06

Certificado

pág. 30

01

Apresentação

Os produtos parafarmacêuticos permitem a realização de um número maior de ações de marketing impactantes junto ao cliente. Um fato que deve ser lucrativo tanto economicamente quanto em termos da imagem da marca das próprias empresas. Neste sentido, é fundamental que os farmacêuticos estejam cientes das últimas tendências nesse campo e da aplicação das estratégias mais bem-sucedidas para obter maior impacto. Nesta linha, a TECH decidiu criar um curso 100% online, que levará o aluno a atualizar seus conhecimentos sobre ações de vendas, promoção e planejamento contábil necessários nos diferentes tipos de empresas de Parafarmácia. Tudo isso é acompanhado por uma grande quantidade de material educacional, produzido por verdadeiros especialistas nas áreas de produtos farmacêuticos, publicidade e comunicação.



“

Um curso 100% online, sem aulas com horários fixos e adaptado às necessidades reais dos farmacêuticos”

A implementação de campanhas de divulgação viral, a fidelização de clientes por meio de promoções ou o uso de novas possibilidades de comunicação digital são apenas algumas das estratégias mais eficazes na Parafarmácia. Um setor que aumentou seu faturamento, devido, em grande parte, à incursão na internet e à ampla variedade de produtos.

Neste sentido, o farmacêutico orientado para essa área deve estar ciente das últimas tendências em estratégias de publicidade, sem perder de vista o planejamento econômico-financeiro necessário para obter o máximo de lucratividade. Por esta razão, a TECH reúne neste Programa Avançado de Marketing Aplicado à Parafarmácia, o mais avançado plano de estudos ministrado pelos melhores especialistas da área.

Trata-se de um programa intensivo de 450 horas de ensino, no qual o aluno poderá se aprofundar nos diferentes modelos de negócios existentes no setor, suas próprias características, o que lhe permitirá realizar uma atualização completa. Também se aprofundará nas principais ações de vendas, na aquisição de clientes em espaços físicos e online e na contabilidade necessária para esse tipo de negócio. Além disso, este conteúdo será complementado por material didático multimídia, leituras especializadas ou estudos de caso, que podem ser acessados a qualquer hora do dia, a partir de um dispositivo eletrônico com conexão à internet.

Desta forma, o profissional farmacêutico tem uma excelente oportunidade de estar ciente de tudo o que envolve o Marketing e de integrá-lo ao seu projeto. Assim, sem a necessidade de frequentar aulas presenciais ou com horários restritos, os alunos poderão gerenciar seu próprio tempo de acesso e combinar suas responsabilidades diárias com um diploma universitário de qualidade.

Este **Programa Avançado de Marketing Aplicado à Parafarmácia** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ♦ O desenvolvimento de casos práticos apresentados por especialistas em Farmácia
- ♦ O conteúdo gráfico, esquemático e extremamente útil fornece informações científicas e práticas sobre aquelas disciplinas indispensáveis para o exercício da profissão
- ♦ Exercícios práticos em que o processo de autoavaliação é realizado para melhorar a aprendizagem
- ♦ Destaque especial para as metodologias inovadoras
- ♦ Lições teóricas, perguntas a especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- ♦ Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet



Os estudos de caso deste curso permitirão que você teste histórias de sucesso de marketing viral e as integre em seu próprio projeto parafarmacêutico"

“

Aprofunde seu conhecimento sobre as parafarmácias privadas, franqueadas ou de varejo, sempre que quiser, a partir de seu dispositivo digital com conexão à internet”

O corpo docente do curso é composto por profissionais do setor, que transferem toda a experiência adquirida ao longo de suas carreiras para esta certificação, além de especialistas reconhecidos de sociedades de referência e universidades de prestígio.

O conteúdo multimídia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, permitirá ao profissional uma aprendizagem contextualizada, ou seja, realizada através de um ambiente simulado, proporcionando uma capacitação imersiva e programada para praticar diante de situações reais.

A estrutura deste programa se concentra na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o profissional deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do curso acadêmico. Para isto, o profissional contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo elaborado por conceituados especialistas

Este programa fornece os recursos necessários para implementar atividades comerciais em áreas de vendas de parafarmácia.

Um programa que permitirá que você aperfeiçoe seu plano financeiro e de tesouraria e o aplique em projetos de Parafarmácia.



02 Objetivos

O objetivo deste Programa Avançado é transmitir aos alunos os conhecimentos mais atualizados sobre as ações de marketing usadas para promover os negócios de Parafarmácia. Neste sentido, a TECH oferece aos alunos uma excelente equipe de professores com ampla experiência neste setor. Além disso, os estudos de caso lhe darão uma visão muito mais direta e real das estratégias mais eficazes a serem empregadas e integradas ao seu projeto de negócios.





“

Este é um programa avançado que permitirá a você implementar com sucesso um plano de marketing completo para seu projeto de parafarmácia"



Objetivos gerais

- ♦ Ampliar os conhecimentos sobre a Gestão de Parafarmácias
- ♦ Aprimorar as habilidades para a criação e a gestão de uma parafarmácia online
- ♦ Aumentar o desempenho do negócio de parafarmácia
- ♦ Analisar as estratégias de marketing mais eficazes do setor
- ♦ Incorporar os mais recentes desenvolvimentos tecnológicos para a implementação ou adaptação de projetos de Parafarmácia
- ♦ Estar ciente de todos os tipos de produtos comercializados por meio de Parafarmácias
- ♦ Explorar o mercado parafarmacêutico
- ♦ Implementar a análise e o posicionamento digital de uma Parafarmácia

“

Você quer conhecer os planos de vendas mais eficientes da Parafarmácia? Aproveite ao máximo o conteúdo avançado oferecido por este curso”





Objetivos específicos

Módulo 1. Trade Marketing na Parafarmácia

- ◆ Analisar as principais características do Trade Marketing
- ◆ Analisar as novas tendências nas prateleiras de Parafarmácia
- ◆ Obter uma visão atual sobre os benefícios do Cashkeeper
- ◆ Explorar o Marketing Móvel usado na Parafarmácia

Módulo 2. Rentabilidade da Parafarmácia

- ◆ Estudar os principais termos de contabilidade e finanças de uma Parafarmácia
- ◆ Indicar as estratégias e planos de venda mais eficazes na Parafarmácia, bem como o projeto de um plano financeiro
- ◆ Obter informações mais atualizadas sobre as ferramentas utilizadas para o estudo de vendas
- ◆ Estar atualizado sobre os principais softwares utilizados na Parafarmácia

Módulo 3. Plano de Marketing na Parafarmácia

- ◆ Promover a implementação de ações voltadas para a comercialização no espaço de venda da Parafarmácia
- ◆ Analisar as estratégias de produtos e os preços adequados na parafarmácia
- ◆ Indicar diretrizes para a criação de campanhas de Marketing
- ◆ Estabelecer como incorporar novas tecnologias que favoreçam a experiência de compra do consumidor

03

Direção do curso

A TECH reuniu uma excelente equipe de diretores e professores do setor farmacêutico e do setor de Marketing e Publicidade. Um corpo docente experiente que se destaca por sua excelente formação profissional e por suas qualidades humanas. Estes dois fatores permitirão que os alunos obtenham uma atualização bem-sucedida sobre estratégias de marketing e visibilidade na Parafarmácia com os melhores especialistas. Além disso, a proximidade do corpo docente lhe permitirá resolver quaisquer dúvidas que você possa ter sobre o conteúdo deste programa durante os 6 meses deste programa.



“

Você tem à sua disposição verdadeiros especialistas em Marketing e Parafarmácia com ampla experiência profissional em ambos os setores”

Direção



Sra. María José Forner Puig

- ♦ Farmacêutica especialista em Fitoterapia. Especialista em produtos nos Laboratórios Arkopharma
- ♦ Farmacêutica assistente na Farmácia Traver-Martin
- ♦ Mestre em Dietética, Nutrição e Coaching Nutricional pela Señor Sociedad Española de Formación
- ♦ Especialista em Nutrição, Dietética e Fitoterapia pela UNED (Universidade Espanhola de Ensino à Distância)
- ♦ Curso de Nutrição Esportiva no Futebol pelo Barça Innovation Hub Universiti
- ♦ Formada em Farmácia pela Universidade de Valência

Professores

Sra. Lucía Sáenz Suárez

- ♦ Coordenadora e chefe de credenciamento da RICOFSSE
- ♦ Farmacêutica assistente na Farmácia González García
- ♦ Farmacêutica assistente na Farmácia Moreno Menayo
- ♦ Especialista em produtos do Laboratorio Arkopharma
- ♦ Gestora comercial de Dermocosméticos na A.G.FARMA
- ♦ Gerente de vendas da área de nutrição infantil da Nestlé
- ♦ Médica Visitante do Grupo Juste
- ♦ Mestrado em Administração de Empresas pela Escola de Organização Industrial
- ♦ Especialista em Nutrição, Dietética e Fitoterapia em Medicina Comunitária pela UNED
- ♦ Formada em Farmácia pela Universidade de Sevilha



Sra. Patricia García Domínguez

- ♦ Chefe de Administração da Sanafarmacia Ciudad Expo 24 H
- ♦ Chefe de Administração e Gerência de uma empresa de construção
- ♦ Especialista em Gestão de Escritórios de Farmácia pelo Real e Ilustre Colégio Oficial de Farmacêuticos de Sevilha
- ♦ Especialista em Prevenção de Riscos Laborais, Gestão de Recursos Humanos/Administração de Pessoal pela Confederação Empresarial da Andaluzia
- ♦ Formada em Economia pela Universidade de Sevilha

Sra. Silvia Campos García

- ♦ Fundadora da Con Principio Activo, tu farmacoach
- ♦ Gerente de hotel no Grupo 3 Galeón
- ♦ Gerente de escritório de farmácia na Farmácia Silvia Campos
- ♦ Gerente do Centro de Beleza na Beauty Sense
- ♦ Curso de Coaching Especializado da Create Coaching
- ♦ Formada em Farmácia pela Universidade CEU San Pablo

04

Estrutura e conteúdo

O plano de estudos deste Programa Avançado foi elaborado por professores com experiência em Farmácia e Fitoterapia. As duas áreas estão refletidas em um programa que oferece aos farmacêuticos as estratégias mais recentes usadas em *Trade Marketing*, as técnicas e ferramentas para a elaboração de um plano de marketing e os procedimentos mais eficazes para obter o máximo de lucratividade em qualquer projeto de parafarmácia. O aluno poderá ter acesso a uma biblioteca de recursos multimídia 24 horas por dia, 7 dias por semana.



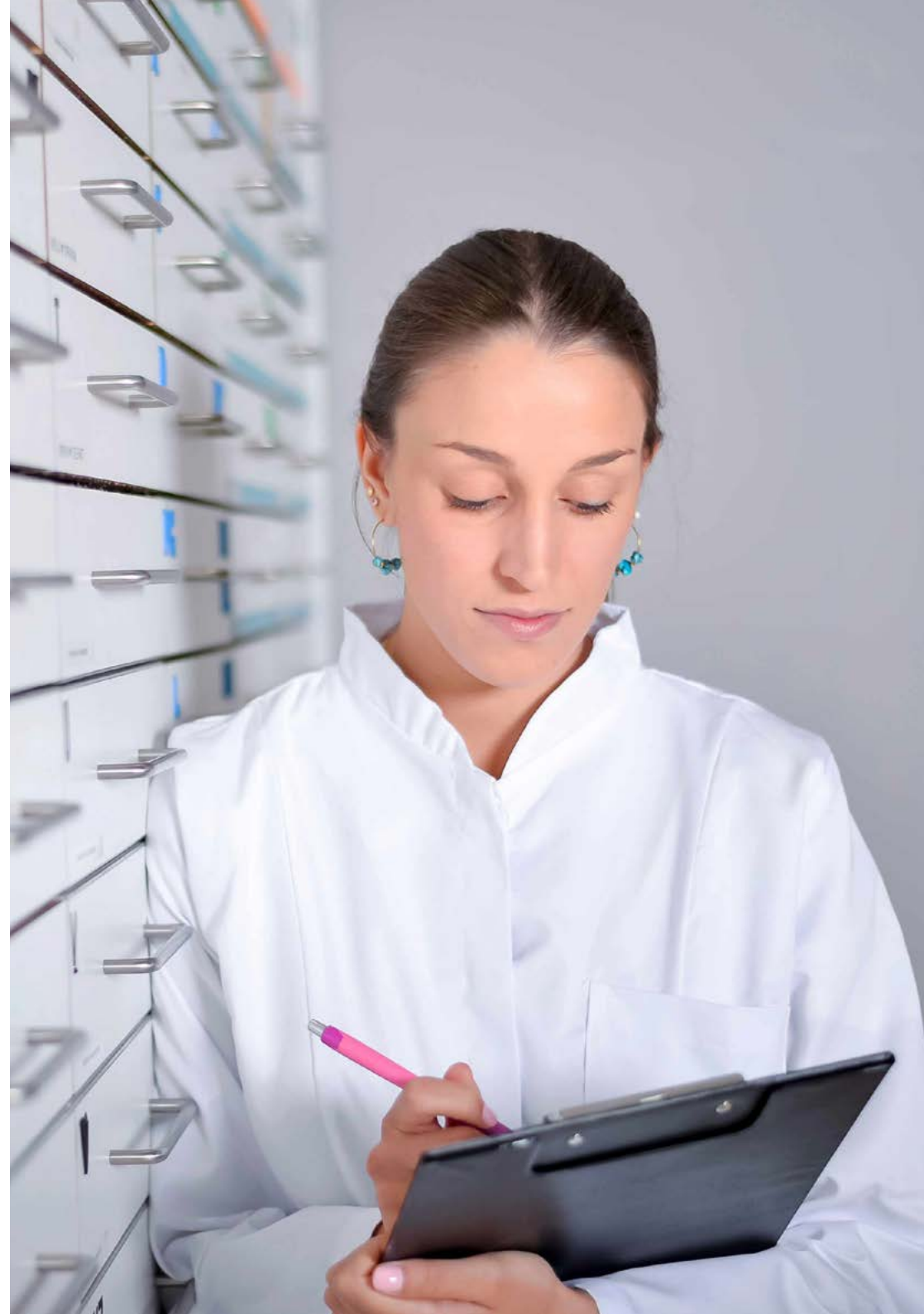


“

Um programa de estudos teórico-prático complementado por pílulas multimídia, leituras e inúmeros recursos didáticos que podem ser acessados 24 horas por dia”

Módulo 1. Trade Marketing na Parafarmácia

- 1,1. Trade Marketing: funções
 - 1.1.1 Definição de Trade Marketing
 - 1.1.2 Funções de Trade Marketing farmacêutico
 - 1.1.3 Principais técnicas Trade Marketing
 - 1.1.4 As 4 P
- 1,2. Linear da Farmácia Parafarmacêutica
 - 1.2.1 O que é o linear da Farmácia Parafarmacêutica
 - 1.2.2 Níveis de exposição
 - 1.2.3 Pontos quentes
 - 1.2.4 Pontos frios
- 1,3. O balcão
 - 1.3.1 Dicas para ter um balcão deslumbrante
 - 1.3.2 Distribuição do balcão
 - 1.3.3 A importância do balcão
 - 1.3.4 Colocação do balcão de acordo com a temporada
- 1,4. O caixa inteligente *Cashkeeper*
 - 1.4.1 Definição
 - 1.4.2 Estrutura
 - 1.4.3 Para que serve
 - 1.4.4 Benefícios de uso
- 1,5. Vitrine na Farmácia Parafarmacêutica
 - 1.5.1 Dicas para ter uma vitrine deslumbrante
 - 1.5.2 Distribuição da vitrine
 - 1,5. 3 A importância da vitrine
 - 1.5.4 Colocação da vitrine de acordo a temporada
- 1,6. *Sell In* e *Sell Out* na Parafarmácia
 - 1.6.1 Diferenças entre *Sell In* e *Sell Out*
 - 1.6.2 O que é *Sell In*?
 - 1.6.3 O que é *Sell Out*?
 - 1.6.4 O *Sell In* e o *Sell Out* como indicadores de desempenho



- 1,7. Fornecedores como *Partners*
 - 1.7.1 Participação dos fornecedores
 - 1.7.2 *Merchandising*
 - 1.7.3 Tipos de fornecedores
 - 1.7.4 Sinergia entre fornecedor e Farmácia Parafarmacêutica
 - 1,8. Marketing móvel na Farmácia Parafarmacêutica
 - 1.8.1 Definição
 - 1.8.2 Principais estruturas
 - 1.8.3 Objetivos
 - 1.8.4 Multidispositivo
 - 1,9. Marketing social na Farmácia Parafarmacêutica
 - 1.9.1 Definição
 - 1.9.2 Principais estruturas
 - 1.9.3 Objetivos
 - 1.9.4 Análise de atitudes, crenças, valores e comportamentos
 - 1,10. Vídeo Marketing na Farmácia Parafarmacêutica
 - 1.10.1 Definição
 - 1.10.2 Principais estruturas
 - 1.10.3 Objetivos
 - 1.10.4 Conteúdo e formato do vídeo
-
- 2,3. Gestão de vendas
 - 2.3.1 Vendas da atividade da farmácia
 - 2.3.2 TPV como ferramenta de vendas da Parafarmácia
 - 2.3.3 Custos e despesas
 - 2.3.4 Lucro líquido
 - 2,4. Margem de uma Parafarmácia PVL, PVF, PVP
 - 2.4.1 O que é o PVL
 - 2.4.2 Cálculo do PVP
 - 2.4.3 Margem líquida e diferenças entre PVL, PVF e PVP
 - 2.4.4 Como melhorar a margem
 - 2.4.5 Amortização da farmácia
 - 2,5. Plano de vendas de uma Parafarmácia
 - 2.5.1 Como elaborar um plano de vendas
 - 2.5.2 Fidelização do cliente
 - 2.5.3 Planejamento de incentivos à venda
 - 2.5.4 Incentivos para a equipe de vendas
 - 2,6. Ferramentas para estudar as vendas de uma Parafarmácia
 - 2.6.1 Experiência de compra do cliente
 - 2.6.2 *Upselling*
 - 2.6.3 Venda cruzada
 - 2.6.4 Pacotes
 - 2.6.5 Técnicas de ofertas para uma Parafarmácia
 - 2,7. Principais softwares: Farmatic, Unycop, Bitfarma
 - 2.7.1 Qual escolher:
 - 2.7.2 Recargo de equivalência
 - 2,8. Tipos de pagamento
 - 2.8.1 Pagamentos a fornecedores
 - 2.8.2 Adiantamento de pagamentos
 - 2,9. Plano financeiro
 - 2.9.1 Plano de investimentos
 - 2.9.2 Balanço
 - 2.9.3 Orçamento de caixa
 - 2.9.4 Conta de resultados provisional
 - 2.9.5 Plano de tesouraria

Módulo 2. Rentabilidade da Parafarmácia


- 2,1. Contabilidade e finanças de uma Parafarmácia
 - 2.1.1 Aspectos básicos da contabilidade
 - 2.1.2 O ativo na contabilidade da Parafarmácia
 - 2.1.3 O passivo na contabilidade da Parafarmácia
 - 2.1.4 Tipos de IVA. Impostos
- 2,2. Gestão de compras
 - 2.2.1 Fornecedores
 - 2.2.2 Gestão do estoque
 - 2.2.3 Produtos A, B, C
 - 2.2.4 Tipos de compra na Parafarmácia

- 2,10. Margem de lucro de uma Parafarmácia
 - 2.10.1 Negociação de fornecedores
 - 2.10.2 Economia de custos em compras
 - 2.10.3 Descontos de fornecedores por pagamento antecipado
 - 2.10.4 Aumentando o horário da Parafarmácia

Módulo 3. Plano de Marketing na Parafarmácia

- 3,1. Conceitos de Marketing
 - 3.1.1 Introdução ao Marketing geral
 - 3.1.2 Estratégia de produto
 - 3.1.3 Estratégias de preço
 - 3.1.4 Segmentação e posicionamento
- 3,2. Objetivo de um Plano de Marketing em Parafarmácia
 - 3.2.1 Promover a implantação de atividades comerciais no espaço de venda da Parafarmácia
 - 3.2.2 Aumentar as vendas dos produtos da Parafarmácia
 - 3.2.3 Rotação do estoque de produtos da Parafarmácia
 - 3.2.4 Reforçar a marca da nossa Parafarmácia e combater a concorrência
- 3,3. Campanhas de Marketing na Parafarmácia. Tipos
 - 3.3.1 Campanha promocional
 - 3.3.2 Campanha de depoimentos
 - 3.3.3 Campanha de Marketing em redes sociais
 - 3.3.4 Campanha de lançamento de produto
- 3,4. Etapas do plano de Marketing
 - 3.4.1 Realizar uma análise externa e interna É necessário valorizar a nível externo
 - 3.4.2 FOFA
 - 3.4.3 Estabelecer a estratégia de comunicação e o plano de ação
 - 3.4.4 Planejamento do plano de Marketing: a campanha
 - 3.4.5 Comunicação à equipe
 - 3.4.6 Avaliação da campanha



- 
- 3.5. O que é o Marketing viral na Parafarmácia?
 - 3.5.1 Definição do Marketing viral
 - 3.5.2 O boca boca
 - 3.5.3 Alcance do Marketing viral
 - 3.5.4 Exemplos de Marketing viral
 - 3.6. A Identidade da Parafarmácia
 - 3.6.1 Tendência de identidade
 - 3.6.2 Marketing para identidade
 - 3.6.3 Técnicas de identidade
 - 3.6.4 Conclusões
 - 3.7. Técnicas venda cruzada
 - 3.7.1 Definição
 - 3.7.2 Principais técnicas
 - 3.7.3 Obtenção de benefícios
 - 3.7.4 Melhores práticas
 - 3.8. *Merchandising* da Parafarmácia
 - 3.8.1 Tipos de *Merchandising*
 - 3.8.2 Diferentes interesses de *Merchandising*
 - 3.8.3 Fornecedor da imagem de marca
 - 3.8.4 O consumidor: escolha de variedade, atratividade
 - 3.9. Experiência de compra do consumidor
 - 3.9.1 Tipo de cliente
 - 3.9.2 Personalização
 - 3.9.3 Comunicação com o cliente
 - 3.9.4 Novas tecnologias para comunicação com o cliente
 - 3.10. Análise das vendas da parafarmácia
 - 3.10.1 Produtos mais vendidos
 - 3.10.2 Rotação de estoque, periodicidade
 - 3.10.3 Produtos menos vendidos. Eliminação de estoque

05

Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o *New England Journal of Medicine*.



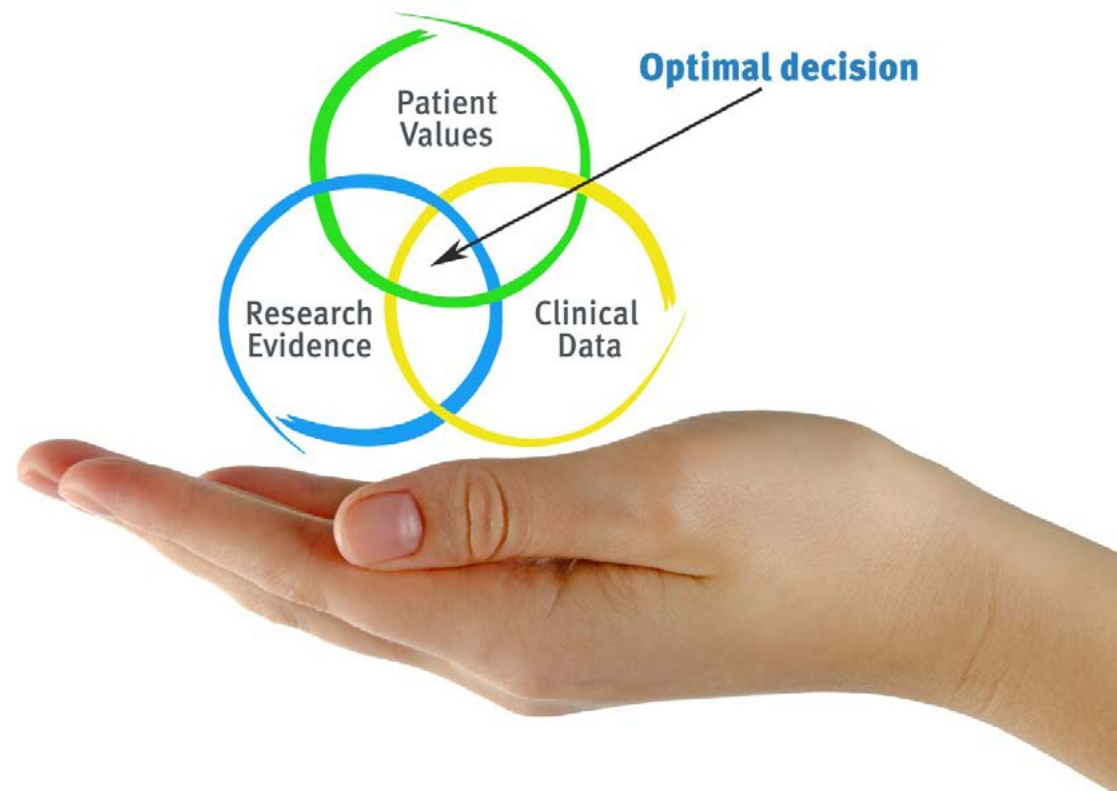


Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização"

Na TECH usamos o Método do Caso

Em uma determinada situação clínica, o que um profissional deveria fazer? Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos simulados baseados em situações reais, onde deverão investigar, estabelecer hipóteses e finalmente resolver as situações. Há diversas evidências científicas sobre a eficácia deste método. Os farmacêuticos aprendem melhor, mais rápido e de forma mais sustentável ao longo do tempo.

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo.



Segundo o Dr. Gérvas, o caso clínico é a apresentação comentada de um paciente, ou grupo de pacientes, que se torna um "caso", um exemplo ou modelo que ilustra algum componente clínico peculiar, seja pelo seu poder de ensino ou pela sua singularidade ou raridade. É essencial que o caso seja fundamentado na vida profissional atual, tentando recriar as condições reais da prática profissional do farmacêutico.

“

Você sabia que este método foi desenvolvido em 1912, em Harvard, para os alunos de Direito? O método do caso consistia em apresentar situações reais e complexas para que os alunos tomassem decisões e justificassem como resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard”

A eficácia do método é justificada por quatro conquistas fundamentais:

1. Os farmacêuticos que seguem este método não só assimilam os conceitos, mas também desenvolvem a capacidade mental, através de exercícios que avaliam situações reais e a aplicação do conhecimento.
2. A aprendizagem se consolida nas habilidades práticas permitindo ao farmacêutico integrar melhor o conhecimento à prática clínica.
3. A assimilação de ideias e conceitos se torna mais fácil e mais eficiente, graças ao uso de situações decorrentes da realidade.
4. A sensação de eficiência do esforço investido se torna um estímulo muito importante para os alunos, o que se traduz em um maior interesse pela aprendizagem e um aumento no tempo dedicado ao curso.



Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando 8 elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

O farmacêutico aprenderá através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes simulados de aprendizagem. Estes simulados são realizados através de software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.



Na vanguarda da pedagogia mundial, o método Relearning conseguiu melhorar os níveis de satisfação geral dos profissionais que concluíram seus estudos, com relação aos indicadores de qualidade da melhor universidade online do mundo (Universidade de Columbia).

Através desta metodologia, mais de 115 mil farmacêuticos foram capacitados com sucesso sem precedentes em todas as especialidades clínicas, independente da carga cirúrgica. Nossa metodologia de ensino é desenvolvida em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso

No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica.

A nota geral do sistema de aprendizagem da TECH é de 8,01, de acordo com os mais altos padrões internacionais.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



Técnicas e procedimentos em vídeo

A TECH aproxima o aluno das técnicas mais inovadoras, dos últimos avanços educacionais e da vanguarda da Educação. Tudo isso, explicado detalhadamente para sua total assimilação e compreensão. E o melhor de tudo, você poderá assistí-los quantas vezes quiser.



Resumos interativos

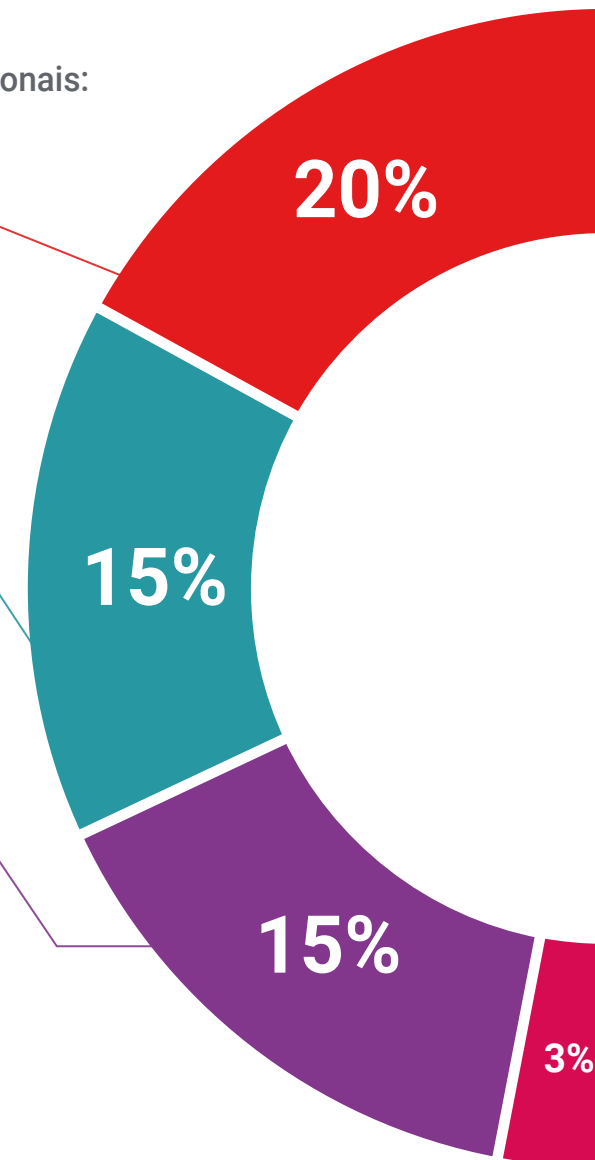
A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

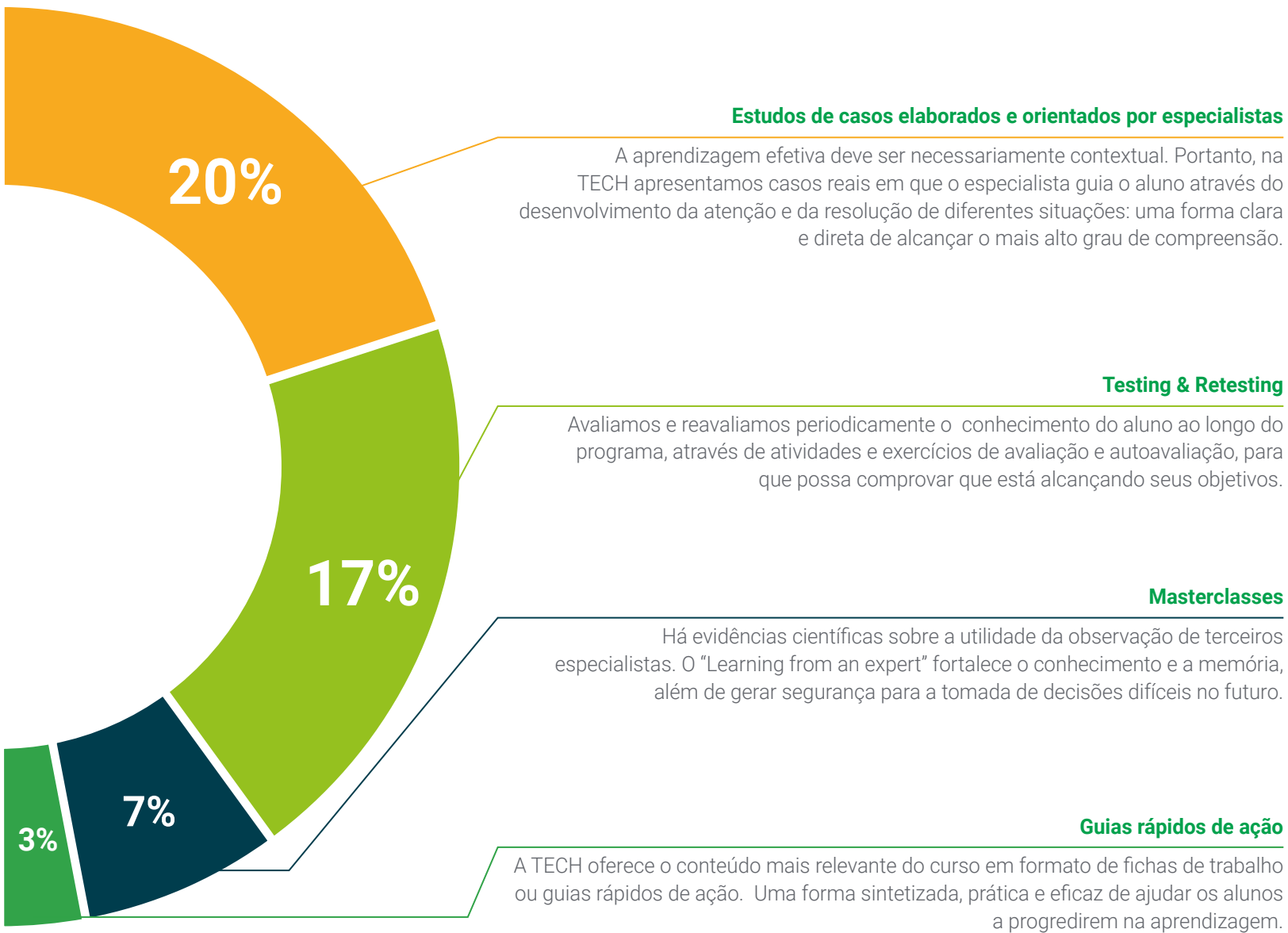
Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa".



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





06

Certificado

O Programa Avançado de Marketing Aplicado à Parafarmácia garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, o acesso a um título de Programa Avançado emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Conclua este programa de estudos com sucesso e receba o certificado sem sair de casa e sem burocracias”

Este **Programa Avançado de Marketing Aplicado à Parafarmácia** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao título de **Programa Avançado** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Programa Avançado, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Programa Avançado de Marketing Aplicado à Parafarmácia**

Modalidade: **online**

Duração: **6 meses**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.

futuro
saúde confiança pessoas
informação orientadores
educação certificação ensino
garantia aprendizagem
instituições tecnologia
comunidade comprimentos
atenção personalizada
conhecimento inovação
presente qualidade
desenvolvimento sustentável

tech universidade
tecnológica

Programa Avançado
Marketing Aplicado
à Parafarmácia

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Programa Avançado

Marketing Aplicado à Parafarmácia

