



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 inesalud  UTAMED

Curso de Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia + 8 Créditos ECTS





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
INESALUD

2 | Alianzas

3 | Rankings

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones
por las que
elegir
INESALUD

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS INESALUD

INESALUD es una **institución educativa online** imprescindible para profesionales sanitarios que ansían conocimiento. Ofrecemos una **plataforma donde adquirir nuevas habilidades y actualizarse sin límites de tiempo o espacio**. Nuestro enfoque más valioso está en la **cercanía entre docentes y alumnos**, creándose así, un vínculo especial que trasciende las barreras virtuales

Dedicación, vocación y profesionalidad son atributos que reflejan a la perfección nuestro persistente objetivo por dar respuesta a la dinámica del sector. Proporcionamos a nuestros estudiantes una experiencia educativa comprometida, interactiva y de apoyo para que puedan enfrentarse a los desafíos del campo de la salud y desarrollarse como profesionales competentes y empáticos.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



Suma conocimiento
para avanzar en salud

UTAMED e **INESALUD** unen sus trayectorias para ofrecer formación online de vanguardia en el sector salud.

UTAMED (Universidad Tecnológica Atlántico-Mediterráneo) destaca por su propuesta universitaria flexible, internacional y orientada a la transformación digital. Con un enfoque centrado en competencias reales, apuesta por formar profesionales capaces de desenvolverse con éxito en entornos cambiantes, tanto académicos como laborales.

INESALUD es una institución de referencia en la formación en gestión sanitaria, salud pública, bienestar y promoción de la salud. Su enfoque combina el rigor científico con la aplicación práctica, dirigido a profesionales del ámbito clínico y asistencial.

Gracias a esta alianza, ambas instituciones desarrollan programas conjuntos centrados en áreas clave del área sanitaria. Todo ello, a través de un entorno virtual de aprendizaje que emplea simulación clínica, metodologías activas y recursos digitales interactivos.

Esta unión representa una apuesta clara por la formación en salud desde una perspectiva global, humanista y tecnológica, con una oferta académica diseñada para afrontar los desafíos actuales y futuros del sector sanitario..



[Ver en la web](#)



RANKINGS DE INESALUD

INESALUD es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online.

Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



e-CAMPUS
UNIVERSITY



UNIVERSIDAD
NEBRIJA



SAN IGNACIO
UNIVERSITY
MIAMI, FL



UCAM
UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE MURCIA



UCAV
www.ucavila.es



udima
UNIVERSIDAD A DISTANCIA
DE MADRID



Universidad Europea
Miguel de Cervantes

BY EDUCA EDTECH

INESALUD es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología EDUCA LXP permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar dónde, cuándo y cómo quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESALUD



1. CONTENIDO DE CALIDAD

Diseñado cuidadosamente y actualizado día a día para adaptarse por completo a la realidad laboral del momento.



2. OPOSICIONES

Obtén puntos para la bolsa de trabajo gracias a los cursos de formación sanitaria acreditada baremables.



3. METODOLOGÍA ONLINE

Apostando claramente por la inmediatez y la adaptabilidad requeridas en este nuevo paradigma educacional.



4. CLAUSTRO DE RENOMBRE

Profesores que trabajan en el sector sanitario.



5. FLEXIBILIDAD DE ESTUDIO

Garantizando la calidad y excelencia estés donde estés o sea cuando sea el momento en el que decidas estudiar.



6. BECAS Y FINANCIACIÓN

Benefíciate de las mejores becas y de un fácil sistema de financiación.

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)

Curso de Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia + 8 Créditos ECTS



DURACIÓN
200 horas



MODALIDAD ONLINE



ACOMPANIAMIENTO PERSONALIZADO



CREDITOS
8 ECTS

Titulación

Titulación de Curso de Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia con 200 horas y 8 ECTS expedida por UTAMED - Universidad Tecnológica Atlántico Mediterráneo.




UTAMED

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ATLÁNTICO-MEDITERRÁNEO
INESALUD

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de UTAMED.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.
Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/a

inesalud

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Dirección Académica





Con Excepción Consultiva, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Plan Revisión 498)

Ver en la web

Descripción

La Oficina de Farmacia representa un espacio integral de salud para la población. Por esto, el ejercicio profesional del farmacéutico requiere de una formación que tenga en cuenta tanto temas meramente de salud, como las habilidades sociales y gestión empresarial. Son establecimientos encargados de adquirir, conservar y dispensar fármacos y productos sanitarios de forma racional y especializada en cada paciente. Además de estas funciones, la Farmacia cuenta con un trasfondo empresarial que debe ser gestionado eficazmente. A través de temas como marketing y mejora de las relaciones sociales, se completa este programa formativo de INESEM. Por tanto, este curso aporta a los alumnos las bases para conseguir una adecuada planificación, ejecución y control de la Oficina de Farmacia.

Objetivos

- Conocer la organización sanitaria, concretamente los organismos y servicios del ámbito farmacéutico.
- Distinguir las principales tareas a desarrollar en una Farmacia: pedidos, almacén y facturación.
- Conseguir mejorar las habilidades de comunicación con el paciente, en todo momento bajo un punto de vista ético.
- Adquirir la capacidad de gestionar de forma adecuada el área empresarial de una Oficina de Farmacia.
- Aprender las principales técnicas de marketing para conseguir el éxito de la empresa.

Para qué te prepara

El Curso Experto en Gestión farmacéutica de la Oficina de Farmacia va dirigido especialmente a titulares/adjuntos de farmacia o gestores, siendo útil también para el personal sanitario, estudiantes y todas aquellas personas que deseen profundizar en el ámbito de la gestión farmacéutica, así como conocer el funcionamiento del área empresarial de una farmacia.

A quién va dirigido

El presente Curso Experto en Gestión Farmacéutica de la Oficina de Farmacia pretende dotar al alumno de la formación necesaria para desempeñar esta función en farmacias, gracias a la adquisición de conocimientos en el campo económico-financiero, fiscal, laboral y logística, así como el desarrollo de habilidades en la relación con el paciente. El marketing farmacéutico completa esta formación para lograr el éxito empresarial de la Oficina de Farmacia.

Salidas laborales

Este curso potencia la incorporación o el perfeccionamiento del alumno en el campo de la gestión de la Oficina de Farmacia. Conseguirás los conocimientos necesarios para organizar y desarrollar con éxito el área empresarial de una Farmacia. Complementa tu formación farmacéutica o contable, especializándote, y diferenciándote de otros profesionales de tu sector.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

MÓDULO 1. ORGANIZACIÓN SANITARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRUCTURA SANITARIA

1. Organización del sistema sanitario público y privado en España
2. Organigrama y funciones
3. Niveles del Sistema Nacional y Regional de Salud en los establecimientos y servicios farmacéuticos
4. Prestación farmacéutica
5. Prestación sanitaria
6. Salud Pública
7. Equipo START

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SERVICIOS DE FARMACIA

1. Atención primaria en el ámbito farmacéutico
2. El servicio de farmacia en centros hospitalarios y socio-sanitarios
3. Función de los servicios de farmacia
4. Proceso de distribución farmacéutica
5. El almacén farmacéutico
6. El laboratorio farmacéutico
7. Organizaciones en el ámbito de la farmacia
8. Colegio Oficial de Farmacéuticos
9. Legislación farmacéutica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN FARMACÉUTICA APLICADA AL SERVICIO DE FARMACIA HOSPITALARIA

1. Generalidades del Servicio de Farmacia Hospitalaria
2. Control de productos en el servicio de farmacia hospitalaria
3. Tipos de almacenes
4. Distribución intrahospitalaria de medicamentos y productos sanitarios
5. Garantía de calidad en el servicio de farmacia hospitalaria
6. Proceso de reenvasado de medicamentos
7. Programas informáticos en el servicio de farmacia hospitalaria

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DOCUMENTACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA FARMACIA

1. Formulario Nacional
2. Real Farmacopea Española
3. Documentos para la dispensación
4. Documentación en la elaboración y dispensación de fórmulas magistrales y preparados oficinales
5. Protocolos para almacenes de distribución
6. Información y documentación del sistema de farmacovigilancia

MÓDULO 2. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE OFICINAS DE FARMACIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NECESIDAD DE LA GESTIÓN EN LA OFICINA DE FARMACIA

1. Definición y objetivos
2. Marco legal
3. Gestión de la calidad en la Oficina de Farmacia
4. Gestión medioambiental y de residuos en la Oficina de Farmacia
5. Gestión en la apertura de una Oficina de Farmacia

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE PEDIDOS EN LA OFICINA DE FARMACIA.

1. Documentación en operaciones de compraventa
2. Elaboración y recepción de pedidos
3. Condiciones especiales de gestión de medicamentos: estupefacientes y psicótrpos
4. Almacenes de distribución
5. Laboratorios fabricantes
6. Protocolos para la devolución de productos
7. Programas informáticos en la gestión de pedidos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DEL ALMACÉN EN LA OFICINA DE FARMACIA.

1. Concepto y funciones del almacén de productos farmacéuticos
2. Seguridad e higiene en el almacén sanitario Normativa
3. Tipos de artículos existentes en el almacén
4. Gestión de stocks
5. Inventario y fichas de almacén
6. Programas informáticos para gestión de almacén

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONSERVACIÓN Y CONTROL DE PRODUCTOS.

1. Estabilidad de los medicamentos
2. Caducidad
3. Condiciones de conservación: luz, humedad, temperatura
4. Productos con modificaciones y bajas por el laboratorio fabricante
5. Temperaturas de las instalaciones
6. Programas informáticos para el control de caducidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE COBRO Y FACTURACIÓN DE RECETAS.

1. Organismos que gestionan la prestación farmacéutica
2. Tipos de aportaciones en la prestación farmacéutica
3. La receta médica
4. La receta electrónica
5. Facturación de recetas
6. Programas informáticos en la facturación de recetas

MÓDULO 3. GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA OFICINA DE FARMACIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HABILIDADES EN LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES

1. La imagen de la Oficina de Farmacia como espacio de salud
2. Manejo de la comunicación con el cliente/paciente
3. La ética del profesional sanitario en Oficinas de Farmacia
4. Responsabilidad profesional

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA

1. Generalidades de la contabilidad en la farmacia
2. Introducción a la fiscalidad en la farmacia
3. Costes para la toma de decisiones
4. Balance de cuentas y resultados
5. Cuentas anuales
6. Gestión de inventarios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN LA FARMACIA

1. Organizaciones y estructura
2. La Seguridad Social
3. Stakeholders o grupos de interés
4. Reclutamiento y selección de personal
5. Políticas de gestión de personas
6. Tipos de contrato en una farmacia
7. Gestión de nóminas
8. Cálculo de costes laborales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA FARMACÉUTICA

1. Introducción
2. Fases de la cadena de suministro
3. Flujos en la cadena logística
4. Gestión de la cadena logística
5. Gestión de imprevistos e incidencias en la cadena logística

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN LA OFICINA DE FARMACIA

1. Conceptos básicos sobre trabajo y salud
2. Condiciones de trabajo y efecto en la productividad
3. Riesgos relacionados a los profesionales sanitarios
4. Riesgos específicos en la Oficina de Farmacia

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN FISCAL EN LA OFICINA DE FARMACIA

1. Gestión fiscal en pequeños negocios
2. El calendario fiscal
3. Los impuestos de la farmacia
4. Declaraciones tributarias de la farmacia
5. Transmisión de una farmacia

MÓDULO 4. MARKETING FARMACÉUTICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

1. Concepto y función del marketing
2. Marketing y dirección estratégica
3. Definición y delimitación de mercado relevante
4. La segmentación del mercado
5. Investigación de mercados y el marketing
6. Estudios de mercado y sus tipos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ENTORNO FARMACÉUTICO

1. Estructura del mercado farmacéutico y su regulación
2. Sistemas de registro de medicamentos
3. Distribución farmacéutica
4. Estructura de un laboratorio farmacéutico
5. Principales factores en el desarrollo de fármacos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MARKETING FARMACÉUTICO

1. Marketing farmacéutico
2. Servicio científico
3. Tipos de mercados farmacéuticos
4. Publicidad y promoción
5. Patentes y marcas
6. Asociaciones profesionales
7. Política de producto
8. Política de precio
9. Política de distribución
10. Comunicación farmacéutica

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN DE MARKETING

1. Técnicas de previsión de ventas
2. Marketing estratégico
3. El plan de marketing
4. Auditoría del plan de marketing: control externo e interno

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTAS

1. Red de ventas
2. Visita Médica
3. Micromarketing
4. Previsión de ventas
5. Elementos financieros en marketing farmacéutico

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FARMACOLOGÍA Y MARKETING ESPECIALIZADO

1. Biofarmacia
2. Formas farmacéuticas
3. Marketing de genéricos

4. Marketing de productos hospitalarios
5. Marketing personal

MÓDULO 5. COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD EN EL MEDIO ONLINE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL ENTORNO DIGITAL

1. Introducción
2. Internet como fuente de información
3. Primeras herramientas de comunicación digital
4. Origen de la web 2.0
5. Características y ventajas de la web 2.0
6. Aportación de la web 2.0 tanto a empresas como a consumidores
7. La web 3.0

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL ANUNCIANTE EN LA RED

1. Visibilidad e imagen de la empresa en la red
2. Reputación online
3. Identidad digital
4. Reputación dañada, como gestionar este tipo de crisis
5. Principales herramientas e indicadores

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MERCADO DIGITAL: USUARIOS Y E-CONSUMER

1. Las comunicaciones electrónicas en el comercio electrónico
2. Introducción al comercio electrónico
3. Clasificar a los compradores: Prosumer y Crossuser
4. El comportamiento de los usuarios de Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CANAL ONLINE. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN

1. Formularios de contacto
2. Blogs, webs, wikis
3. Marcadores sociales
4. Aplicaciones en línea
5. Servicios de alojamiento: fotografías, vídeos y audio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS REDES SOCIALES COMO ELEMENTO DE LA COMUNICACIÓN DIGITAL

1. Marketing en Redes Sociales, el SMM
2. La integración de las redes sociales en la estrategia corporativa de la empresa
3. Tipos de redes sociales
4. Ventajas y Desventajas de las redes sociales
5. Beneficios de las redes sociales desde el punto de vista de la empresa y desde el punto de vista del consumidor
6. Importancia y repercusión de las redes sociales
7. Las redes sociales como intercambio constante de información
8. Redes sociales en dispositivos móviles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SOCIAL MEDIA PLAN

1. El plan de medios sociales
2. Objetivos y estrategia del plan de medios sociales
3. Posicionamiento e imagen de marca
4. Captación y fidelización de audiencias
5. Integración del plan de medios sociales en la estrategia de marketing de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA FIGURA DEL SOCIAL MEDIA MANAGER

1. ¿Qué es un Social Media Manager?
2. La figura del Social Media Manager en la empresa
3. Competencias y responsabilidades
4. La organización del profesional en redes sociales
5. Principios sobre la gestión del tiempo
6. Herramientas de gestión y monitorización para rentabilizar el tiempo en la web
7. Objetivos y seguimiento del Social Media Manager
8. Errores que no debe cometer un Social Media Manager

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CRM EN EL MEDIO ONLINE

1. Conceptos básicos de gestión de clientes y CRM
2. Remarketing
3. Tipos de clientes
4. Estrategias y herramientas de gestión de clientes
5. Métricas de fidelización
6. Aplicación de diferentes herramientas a casos de empresas

¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso

Teléfonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

Ver en la web

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



 inesalud

 By
EDUCA EDTECH
Group