



# Carta de Presentación



“Convencido que es el deFEFEnitivo” (D. Luis M. de Palacio)



Queridos compañeros del Sector Farmacéutico,

Es un verdadero placer poder dirigirme a vosotros para presentaros el **Curso Experto en Gestión y Dirección de la Oficina de Farmacia**.

Desde FEFE, en colaboración con Coupling Marketing, hemos desarrollado esta acción formativa, con la misión de facilitar la preparación adecuada, y de este modo, alcanzar los nuevos retos que se presentan en el futuro de nuestro entorno. Estamos inmersos en un sector muy regulado y nuestro mayor reto es ser capaces de **obtener rentabilidades mayores** para nuestros negocios, explorando nuevas vías.

Debemos ser conscientes de que hemos desarrollado una importante **dimensión profesional sanitaria**. Pero nuestra formación empresarial está muy disminuida en comparación. Dedicando esfuerzos en este ámbito, seremos **más eficientes y eficaces**, y para ello, es imprescindible estar **a la última en las técnicas de management y de liderazgo** para conseguir la **excelencia**.

Contamos para este curso experto con la experiencia de **los mejores partners de nuestro sector** y completado con profesionales cualificados en materias de marketing y contabilidad, liderazgo y gestión de equipos, gestión con proveedores, ... En definitiva, **un claustro que está en contacto directo con el sector de la farmacia**. Si mejoramos la gestión y dirección en nuestra oficina de farmacia, mejoraremos nuestros resultados.

Este **Experto en Gestión y Dirección de la Oficina de Farmacia**, está ideado con un espíritu de ser **eminentemente práctico**: Todo lo que aprendamos lo aplicaremos en nuestro día a día.

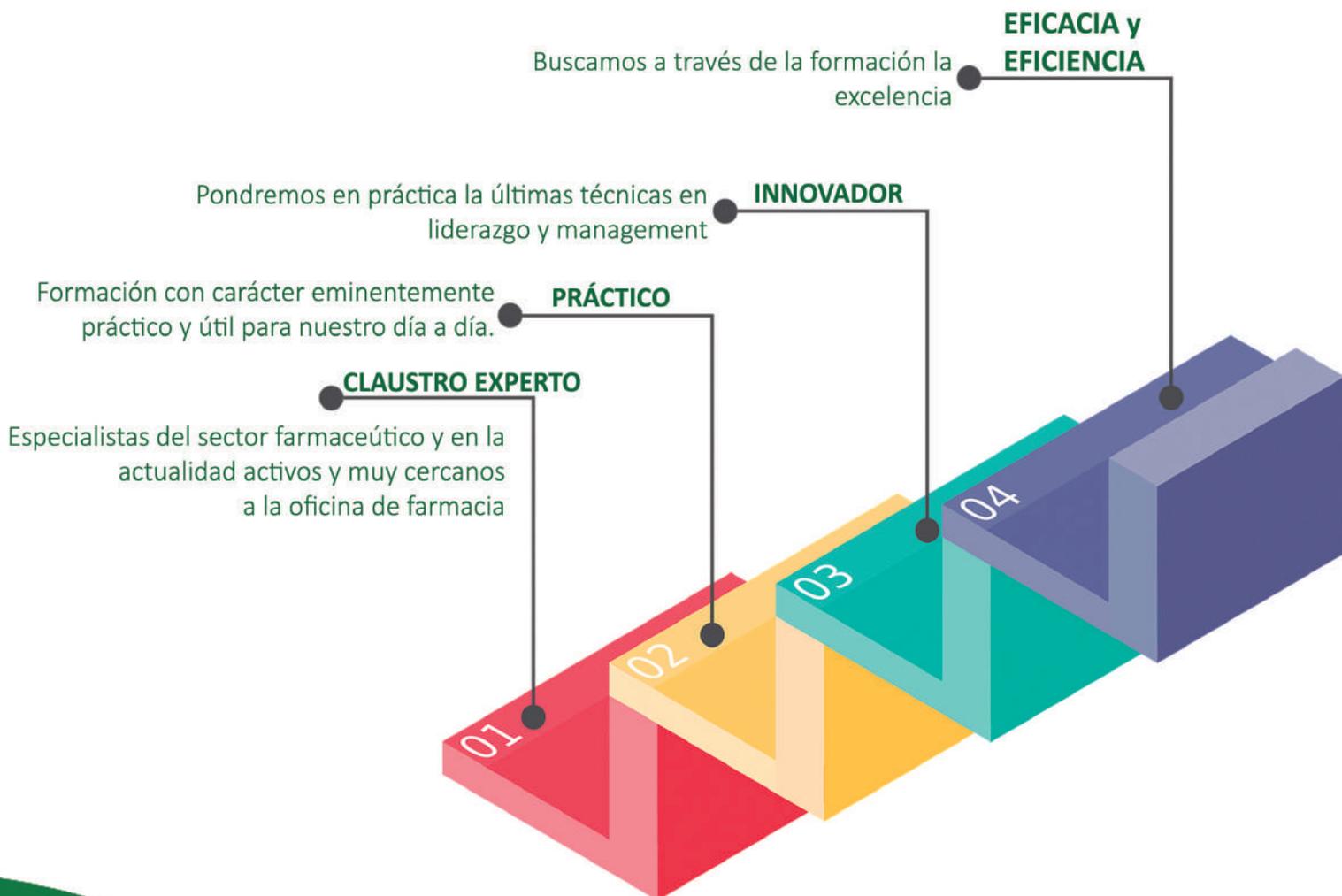
Motivados por ofrecer **valor añadido**, esta formación tan especializada, cuenta con la **Certificación de la Universidad Católica de Ávila (UCAV)**, que nos **proporcionará créditos formativos** para nuestro desarrollo empresarial y profesional, siendo en todo momento, alumnos de pleno derecho de esta Universidad.

Como presidente de FEFE, es un privilegio ofrecerte este **Experto en Gestión y Dirección de la Oficina de Farmacia** y con él, las mejores herramientas para que **mejoréis y optimicéis vuestra gestión diaria**.

Recibid un sincero y cordial saludo.

**Luis María de Palacio Guerrero**  
Presidente de la Federación Empresarial  
de Farmacéuticos Españoles (FEFE)

# Nuestros puntos Claves



## A quién va dirigido

Profesionales  
del Sector  
Farmacéutico

Nuevos emprendedores farmacéuticos  
que quieren dar sus primeros pasos en  
el sector

Licenciados en Farmacia



# Programa Formativo





## Bloque 1

### **PROTECCIÓN DE DATOS**

El reglamento europeo de protección de datos: principales novedades  
Medidas de seguridad  
Régimen sancionador

### **PLANIFICACIÓN SUCESORIA- HERENCIA Y LEGADOS**

Institución de Heredero. Legado. Legítimas y Legitimarios  
Sucesión testada y sucesión intestada  
Claúsulas testamentarias

### **COMPLIANCE EN LA FARMACIA**

Entorno regulatorio  
Planes de compliance en oficinas de farmacia  
Compliance officer en la oficina de farmacia

### **LEGISLACIÓN SANITARIA-AUDITORÍA INTERNA DE LA FARMACIA**

La ordenación farmacéutica en España  
Obligaciones sanitarias del farmacéutico  
Documentación obligatoria de las oficinas de farmacia  
Conciertos con los servicios de salud de las Comunidades Autónomas



## Bloque 2

### **PROTOCOLOS EN LAS FAMILIAS FARMACÉUTICAS: MERCANTIL Y PATRIMONIAL; DIRECCIÓN Y GESTIÓN**

Protocolo Mercantil  
Protocolo Patrimonial Sucesión; Dirección y Gestión  
Protocolos de Backoffice: Establecer mecanismos de control de la integridad de la farmacia



## Bloque 3

### LA VALORACIÓN DE UNA OFICINA DE FARMACIA

#### INICIACIÓN A LA CONTABILIDAD:

- La empresa y la contabilidad
- El patrimonio de la empresa
- Principios básicos de la contabilidad
- El plan general de contabilidad
- Aspectos contables de las existencias
- El impuesto sobre el valor añadido en operaciones de circulante
- Operaciones del tráfico mercantil
- Los efectos comerciales

#### CONTABILIDAD DE COSTES:

- Introducción
- Clasificación de costes
- Sistemas de costes parciales
- Sistemas de costes completos
- Sistemas de costes ABC
- Cuenta de Resultados Analítica

#### VALOR Y PRECIO, CONSIDERACIONES GENERALES

- Moldear el futuro: herramientas de control de valor.
- El precio de una farmacia
- Cómo conseguir financiación a través de distribución: estudio de las propuestas
- La Farmacia y la Rentabilización de los márgenes

#### APLICACIÓN DE RECURSOS- INVERSIONES:

- Fuentes de la información contable – financiera de la oficina de farmacia
- Las dos grandes áreas de análisis de estados financieros:
  - El Análisis patrimonial del Balance de situación
  - El análisis financiero
- Ratios a usar por tipo de análisis
- Uso de ratios en decisiones de gestión



## Bloque 4

### LA TRANSMISIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA: FORMACIÓN, INVESTIGACIÓN Y RELACIONES INSTITUCIONALES

- La transmisión inter vivos onerosa. Pago y garantías.
- La donación.
- La transmisión mortis causa: testamento y partición; herencia y legado.
- Las especialidades de la transmisión de farmacia: requisitos administrativos y fiscalidad
- La formación e investigación en la oficina de farmacia
- Acceso a la investigación y medios de publicación
- Titulaciones oficiales y otras titulaciones. Utilidad práctica
- Participación en sociedades científicas, patronales y corporaciones.



## Bloque 5

### LEGISLACIÓN SANITARIA-PUBLICIDAD EN LA FARMACIA

Aspectos generales de la publicidad en la legislación estatal  
La publicidad de las oficinas de farmacia y sus límites  
La publicidad en las leyes de ordenación de las comunidades autónomas  
Publicidad en redes sociales y en internet  
Aspectos generales de la publicidad en la legislación estatal.  
La publicidad de las oficinas de farmacia y sus límites



## Bloque 6

### LA FISCALIDAD DE LA OFICINA DE FARMACIA

Fiscalidad aplicada  
La inspección de Hacienda en las farmacias  
Fiscalidad- las sociedades mercantiles en el mundo farmacéutico-parafarmacias



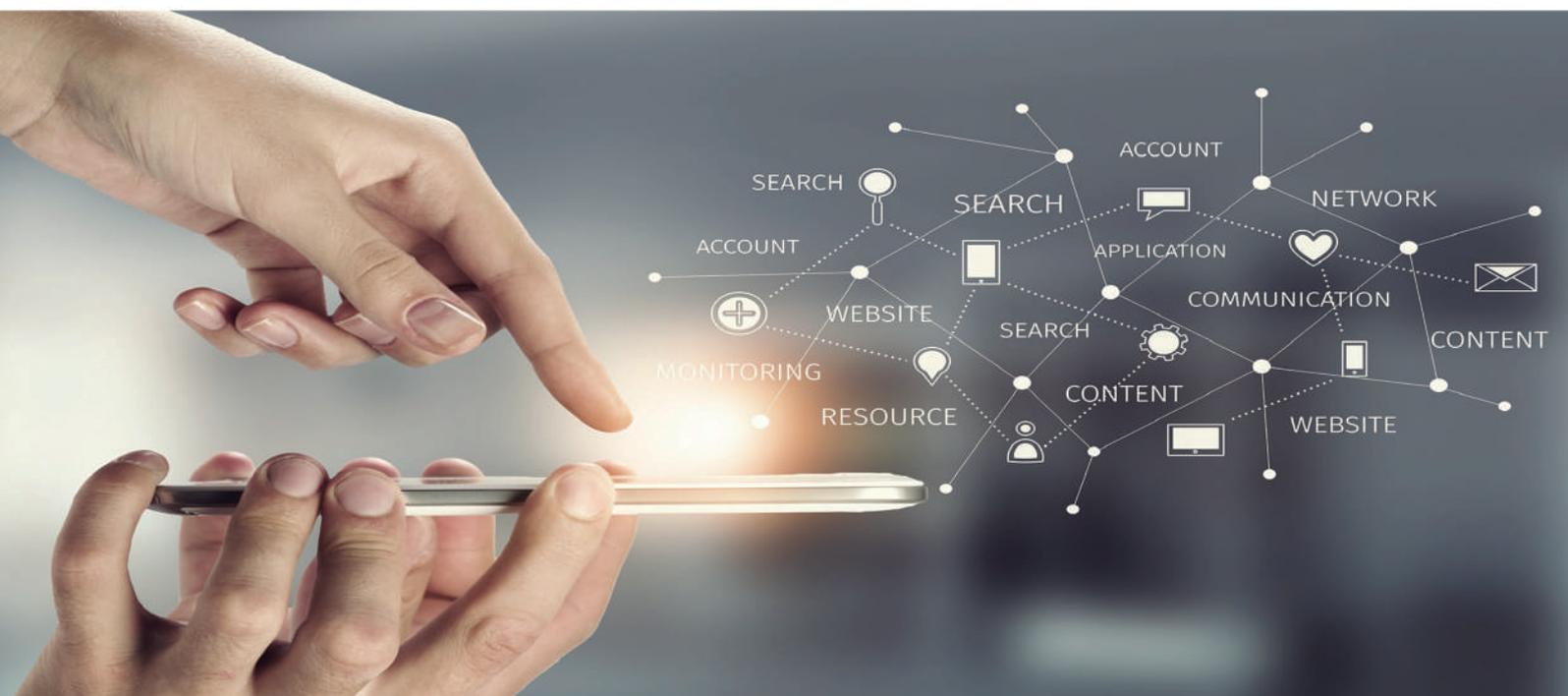
# Programa Formativo



## Bloque 7

### MARKETING EN LA FARMACIA

- Análisis de la farmacia y su entorno
- Posicionamiento de marca
- Fidelización de clientes
- Análisis de viabilidad y optimización
- Áreas de influencia
- Marketing retail para farmacia
- Neuromarketing en la farmacia
- Las redes sociales



## Bloque 8

### RECURSOS HUMANOS

#### GESTIÓN INTEGRAL DE LOS RECURSOS HUMANOS EN LA FARMACIA

- Asesoramiento en Derecho del Trabajo, Seguridad Social, pensiones, negociación Colectiva y RRHH
- Gestión integral de los procesos de Selección

#### GESTIÓN EMOCIONAL EN LAS OFICINAS DE FARMACIA

- La gestión emocional en el mostrador y con el equipo
- La empatía con el paciente y con el equipo
- La inteligencia emocional y sus aplicaciones en la venta: crossselling y up selling

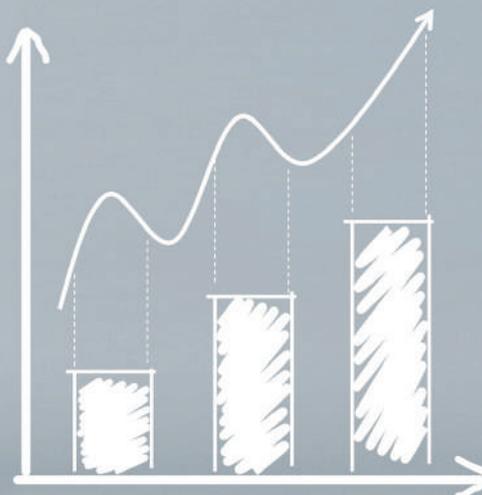
# Programa Formativo



## Bloque 9

### PLAN DE ACCIÓN PERSONAL EN MI FARMACIA. PROYECTO FINAL

Los alumnos finalizarán los estudios, realizando un Proyecto Fin de Curso con la aplicación práctica de todos los conocimientos y herramientas, desarrolladas a lo largo de todo el curso. Deberá presentarse y aprobarse frente a un Tribunal de Expertos.



## Acreditación de contenido académico y créditos formativos

Todo el programa formativo, así como la selección de su contenido y los formadores que lo imparten, ha sido revisado y verificado por la **Universidad Católica de Ávila**. Esta Universidad, **certifica** y **acredita** los créditos formativos de este Curso Experto en Dirección y Gestión de Oficina de Farmacia



**UCAV**  
[www.ucavila.es](http://www.ucavila.es)



# Claustro Docente



## Bloque 1



**Dña. Concha Roche**  
PROGRAMA: Adecuación del Nuevo  
Reglamento de Protección de  
Datos en el sector farmacéutico.

**D. Nicolás González Crespo**  
PROGRAMA: Compliance en la  
Farmacia.

**D. Fernando Redondo**  
PROGRAMA: Compliance en la  
Farmacia.



**D. Rosa Blanco Cuevas**  
PROGRAMA: Herencia y Legados



**D. Miguel Ángel Pardo**  
PROGRAMA: Compliance en la  
Farmacia



## Bloque 2



**D. Blanca de Eugenio Fernández**  
PROGRAMA: Protocolos en las familias  
farmacéuticas: Mercantil y Patrimonial



**D. Luis M. de Palacio**  
PROGRAMA: Protocolos en las  
familias farmacéuticas: Dirección y  
Gestión

# Claustro Docente

## Bloque 3



**D. Rodolfo Morón López**

PROGRAMA: Contabilidad Financiera y Contabilidad de Costes



**Dña. Olga Molina**

PROGRAMA: Rentabilidad de los Márgenes de la Oficina de Farmacia



**D. Cesáreo Goyanes Durán**

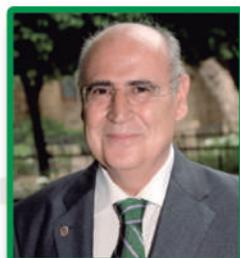
PROGRAMA: Aplicación de Recursos e Inversiones

## Bloque 4



**Dña. Estíbaliz Sanchez Marcén**

PROGRAMA: La Transmisión de la Oficina de Farmacia



**D. Enrique Granda**

PROGRAMA: Formación e Investigación en la Oficina de Farmacia



**D. Fernando Magro**

PROGRAMA: Relaciones Institucionales en el Sector Farmacéutico

## Bloque 5



**Dña. Sonia Segura Gutiérrez**

PROGRAMA: Legislación Sanitaria-Publicidad en el Sector Farmacéutico. Ordenación farmacéutica, Inspección y Régimen sancionador

## Bloque 6



**D. Blanca de Eugenio Fernández**

PROGRAMA: Fiscalidad Aplicada



**D. José María Cobo Lozano**

PROGRAMA: La Inspección de Hacienda y la Fiscalidad de Sociedades Mercantiles en el Mundo Farmacéutico y Parafarmacias

# Claustro Docente

## Bloque 7



**D. Rodolfo Morón López**

PROGRAMA: Marketing en la Farmacia



**D. Alfredo Urdaci**

PROGRAMA: Marketing on line y Redes Sociales



**D. Jordi Font De Mora**

PROGRAMA: Las nuevas tecnologías en la Oficina de Farmacia

## Bloque 8



**D. Eugenio Fernández**

PROGRAMA: Asesoramiento en Derecho del Trabajo, Seguridad Social, pensiones, negociación Colectiva y Recursos Humanos



**Dña. Paloma Carpintero**

PROGRAMA: Gestión integral de los procesos de selección



**Dña Leticia Cortijo Vázquez**

PROGRAMA: Gestión Emocional del Liderazgo en la Oficina de Farmacia



## Master Class: BANCOFAR



**D. Miguel Ángel Sierra Santander**  
PROGRAMA: Estructura Económica y  
Financiera



**D. Manuel Pozo Lozano**  
PROGRAMA: Estructura Económica y  
Financiera

## Entidad Financiadora

Curso Experto en Dirección Y Gestión de  
la Oficina de Farmacia



Persona de Contacto:

José Antonio  
Martínez-Robles

[jmartinez@bancofar.es](mailto:jmartinez@bancofar.es)  
638.842.157

# Empresas Colaboradoras





## **COUPLING UNIVERSITY** by Coupling Marketing

Departamento de Matriculación:  
[departamento.matriculas@couplinguniversity.com](mailto:departamento.matriculas@couplinguniversity.com)

Teléfono de Contacto:  
686 147 185



Federación  
Empresarial de  
Farmacéuticos  
Españoles



Titulación Acreditada por



**UCAV**  
[www.ucavila.es](http://www.ucavila.es)

# Bienvenido a **FEFE**

Nos hemos renovado  
y lo estamos demostrando



Federación  
Empresarial de  
Farmacéuticos  
Españoles

Por eso queremos que estés con nosotros, con todos los titulares de Oficina de Farmacia de España, todos unidos en una institución empresarial farmacéutica. La única que representa en exclusiva a todos los farmacéuticos titulares de Farmacia

## ➔ Queremos hablarte del futuro de nuestra Farmacia

Porque te mereces un futuro profesional seguro y queremos poner toda nuestra experiencia, recursos y servicios a tu disposición para defender nuestro modelo de Farmacia español.

Porque nuestro principal compromiso en FEFE es defender y respaldar nuestro modelo.

Tanto en el plano político como judicial FEFE ha intervenido entre otros:

- **Dictamen motivado.**
- **Derecho de las farmacias sobre los medicamentos de Dispensación hospitalaria.**
- **Vuelta de la vacuna de la Varicela a la Farmacia.**
- **Precios de referencia con criterios de comercialización efectiva.**
- **Recursos a todas las Subastas de Medicamentos en Andalucía.**
- **Recurso al Decreto 5/2000**
- **Limitación de Amortización Fondo de Comercio.**

## ➔ Queremos que conozcas puntualmente la información de mercado de nuestro sector

Porque la información es poder y las decisiones empresariales hay que tomarlas disponiendo de los mejores datos y estudios de mercado del sector. Por eso dispones todos los meses, de El Observatorio del Medicamento, el mejor y más completo informe de mercado farmacéutico.

También dispones de una Newsletter con toda la información política y judicial relevante para nuestras farmacias y con la agenda de próximos eventos.

## ➔ Queremos que estés con nosotros en FEFE. Hazte socio ya.

## ➔ Queremos hablarte de Gestión

Porque en nuestras farmacias todos los días se nos plantean retos de gestión y decisiones empresariales en los que necesitamos estar seguros y bien asesorados. Por eso desde FEFE te ofrecemos los mejores servicios de formación y gestión especialmente negociados para ti:

- **Negociación del Convenio Colectivo**
- **Asesoría Laboral**
- **Asesoría Fiscal**
- **Contratación de cursos de formación empresariales**
- **Seguros**

## ➔ Queremos hablarte de Innovación

En FEFE investigamos y analizamos todas las nuevas tendencias e innovaciones que afectan a la farmacia. Nos hacemos eco y te informamos de aquellas herramientas que pueden ayudarnos a tener farmacias más modernas y económicamente mejor gestionadas



Referencia: CURSO EXPERTO

Apellidos
Nombre
DNI
Móvil
Correo Electrónico
Nombre de la Farmacia
Dirección
Población
Provincia
Cooperativa