

Talleres

Ventas asociadas a medicamentos I

Excelencia en la dispensación Activa

Introducción

El objetivo de estas sesiones es sacar la máxima productividad a las patologías más frecuentes que nos encontramos en la farmacia, utilizando al máximo nuestra parafarmacia y nuestro conocimiento, respetando nuestro perfil sanitario a través de la Atención farmacéutica y fomentando incremento de ventas y de ticket medio.

Contenido

- 1.- Introducción al ciclo: Motivación y Habilidades de Venta**
- 2.- Sistema Nervioso** (Ansiedad. Depresión. Estrés, ...)
- 3.- Afecciones de la Piel** (dermatitis, infecciones micóticas, psoriasis, melasma, acné, pie de atleta, ...)

Estructura de los Talleres

- Definición de las patologías más frecuentes
- Medicaciones prescritas
- Efectos secundarios
- Ventas asociadas a la patología (basados en los factores de riesgo)
- Casos prácticos

Metodología y horarios

Se impartirán 3 Sesiones presenciales en dos turnos, a elegir uno de ellos, de 10.00 a 13:00 horas ó de 15:00 a 18:00 horas, en las que **Puede Asistir TODO EL EQUIPO DE LA FARMACIA** (independientemente del número de personas) con **ACCESO al aula virtual** con Foro de consultas, **TUTORÍA PERSONALIZADA** para resolver dudas y **DIPLOMA ACREDITATIVO CON TITULACIÓN PROPIA DE ESCUELA DE FARMACIA.**

Otros datos de interés



Incluye

Impartición de 3 sesiones de 6 horas (en 2 turnos)

Asistencia a las sesiones formativas

Material didáctico para la realización de ejercicios, prácticas, trabajos,...

Reprografía de los materiales necesarios para llevar a cabo la docencia

Acceso ilimitado al Aula Virtual con contraseña personal

Seguimiento del alumno