

Taller

Ventas complementarias en dermocosmética

Introducción

Objetivos generales del proyecto:

- Fomentar la implicación del personal de la oficina de farmacia en la venta.
- Adquirir habilidades relacionadas con la gestión de la relación con el cliente.
- Venta – consejo. Conocimiento sobre la venta y el poder del consejo.

Los contenidos trabajados en cada sesión serán los siguientes y desarrollan cuatro áreas de trabajo distintas y complementarias: ACTITUDES (habilidades y gestión diaria del trabajo) y APTITUDES (venta-consejo y venta dirigida). En las sesiones se aplicarán las explicaciones a determinadas campañas de productos a definir.

FORMACIÓN EN HABILIDADES

Conociendo la venta. Técnicas relacionadas con el trato al cliente y técnicas para acercar el cliente a la venta.

FORMACIÓN EN GESTIÓN DEL CONSEJO

El poder del consejo. Técnicas relacionadas con la argumentación y la toma de decisiones del cliente durante la venta.

FORMACIÓN EN VENTA DIRIGIDA

Fichas de venta dirigidas. Elaboración, conocimiento y desarrollo de técnicas que nos faciliten la venta dirigida en la farmacia.

Contenido

- 1.- Fisiología de la Piel
- 2.- Proceso de regeneración celular: Estadíos (Acné, Envejecimiento cutáneo)
- 3.- Tipos de piel:
 - reconocer
 - características
 - tratamientos de la piel
 - productos adaptados
- 4.- Tabla de principios activos – cuales son los principales y para qué sirven.
- 5.- Tipos de piel vs productos
- 6.- Irregularidades en la piel (Atopía, ...)
- 7.- Casos prácticos
- 8.- Venta Cruzada:
 - * Taller Nutricosmética
 - * Taller Fitoterapia

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 las sesiones elegidas en 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