



www.inesalud.com

La escuela de
formación online líder
en el sector de la salud



Master en Gestión de la Oficina de Farmacia + 60 Créditos ECTS

Avalado por:



Universidad Europea
Miguel de Cervantes

Master En Gestion De
La O...

[Ver curso en la web](#)

ÍNDICE

1

Sobre
INESALUD

2

Somos
INESALUD

3

Nuestros
valores

4

Metodología
EDAN

5

Alianzas

6

Razones
por las que
elegir
INESALUD

7

Nombre
formación,
datos clave
y titulación

8

Objetivos
y salidas
laborales

9

Temario

10

Becas y
financiación

11

Formas de pago

12

Contacto

SOBRE INESALUD

SUMA CONOCIMIENTO PARA AVANZAR EN SALUD

INESALUD es dedicación, vocación y profesionalidad. Es tender la mano, inyectar ánimo y extraer malestar. O lo que es lo mismo, mejorar la vida de los demás y velar por la calidad de su existencia. Porque no concebimos un sistema que no proteja el bienestar y la salud de sus ciudadanos. Como tampoco entendemos el cuidado del plano físico sin el mental. Por eso, **INESALUD** es conocimiento, atención y compromiso. De ahí que nuestra mejor medicina siempre sea la investigación combinada con la pasión que le ponemos a nuestro trabajo día tras día.

SOMOS INESALUD

INESALUD es un centro de educación online especializado en ciencias de la salud que ofrece formación superior con contenidos de alta calidad e impartidos por docentes reconocidos y en activo.

Gracias a la metodología **EDAN** el alumnado aprende de una forma dinámica y práctica, con contenido exclusivo, actualizado y accesible en cualquier momento o lugar, garantizando la máxima flexibilidad de estudio. Además, la formación es impartida por docentes que trasladan todo su conocimiento y experiencia de forma práctica y aseguran un aprendizaje efectivo y adaptado al entorno laboral.

+ 18 años
formando a especialistas
de la salud

+ de 50.000
estudiantes formados

98%
tasa empleabilidad

NUESTROS VALORES

Compromiso

Somos responsables y estamos comprometidos con la sociedad y con su bienestar. Este deber se materializa en ofrecer una formación de calidad con el objetivo de capacitar a los mejores profesionales sanitarios, preparándolos para hacer frente a las exigencias que demanda el sector de la salud.

Calidad

Nuestra condición es ofrecer un servicio sobresaliente y garantizar la satisfacción del alumnado. Velamos por la excelencia en nuestros procesos, temarios, claustro y oferta formativa. Estamos en constante cambio para responder a las necesidades de los estudiantes y a los avances científicos.

Aplicabilidad

Nuestra misión es ofrecer un modelo de aprendizaje práctico, que desarrolle el potencial del alumnado y sea de aplicación directa en su sector. Somos dúctiles, nos ajustamos a la realidad y entendemos que nuestro objetivo es instruir y preparar a profesionales en el mundo de la salud.

Empatía

La sociedad y su bienestar nos importan. Somos humanos y sensitivos. Nos esforzamos por entender las circunstancias de las personas que nos rodean y aplicamos la escucha activa, captando, comprendiendo y aliviando.

METODOLOGÍA EDAN

La Metodología EDAN es un sistema pedagógico basado en el aprendizaje activo. Esto significa que el alumnado adquiere conocimientos de forma práctica y dinámica, interactuando con otros compañeros del ámbito de la salud y desarrollando su capacidad crítica mediante supuestos reales. Esta metodología se define por ser:

Eficaz

INESALUD ofrece una formación útil y efectiva. La metodología EDAN tiene en cuenta las circunstancias del alumnado y el tiempo del que dispone. Por eso, el profesorado muestra un fiel compromiso con el estudiante e imparte la formación de forma clara y directa, combinando sus objetivos con las necesidades del mercado laboral.

Dinámica

Un aprendizaje interactivo, en un campus dinámico y con recursos multimedia, permite al estudiante profundizar en el contenido y desarrollar su pensamiento crítico de una forma entretenida y enriquecedora. A través de la gamificación y de actividades con supuestos, el alumnado afianza conocimientos y refuerza lo aprendido.

Activa

El alumnado es el protagonista y se potencia que aprenda de forma proactiva y desenvuelta. En este sentido, se persigue que los estudiantes sean participativos y compartan su conocimiento y visión. Para cumplir con este objetivo, se favorece el collaborative learning, trabajando en equipo y compartiendo ideas y opiniones a través de foros.

Nutritiva

La formación de INESALUD se enmarca en el contexto actual de la medicina y los contenidos impartidos están actualizados según las novedades e investigaciones del sector. Los docentes, por su parte, priman una enseñanza aplicada al entorno laboral y se sirven de su experiencia para ofrecer un aprendizaje basado en casos reales.

ALIANZAS

INESALUD ofrece información en salud de la mano de un referente en el sector:



Gracias a esta asociación, el alumnado se forma con los mejores profesionales del sector, en activo y con gran experiencia como docentes y especialistas de la salud. Además, ambas entidades fomentan la investigación y la actualización de prácticas en el entorno de la salud, organizando congresos de forma continuada.



UNIVERSIDAD
NEBRIJA



Universidad Europea
Miguel de Cervantes



SAN IGNACIO
UNIVERSITY
MIAMI, FL



e-CAMPUS
UNIVERSITY

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESALUD



Contenido de calidad

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



Oposiciones

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



Claustro de renombre

Profesores que trabajan en el sector sanitario y están especializados en diferentes áreas de la medicina.



Metodología online

Apostamos por ofrecer estudios online con las herramientas más innovadoras.



Flexibilidad de estudio

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



Becas y financiación

Benefíciate de nuestro sistema de becas adaptadas a tu perfil y disfruta de nuestras facilidades de financiación.

Master en Gestión de la Oficina de Farmacia + 60 Créditos ECTS

Para qué te prepara

Este Master Gestión de la Oficina de Farmacia te preparará para crear un organigrama eficiente en la oficina de Farmacia y el conocimiento de técnicas para su gestión: programas informáticos y psicología aplicada, como el protocolo de Buckman. Aprenderás funciones como la gestión de pedidos y conservación de los productos, así como el código deontológico farmacéutico. Igualmente, serás capaz de aplicar técnicas de ventas y marketing.

Titulación

Este Master Gestión de la Oficina de Farmacia te preparará para crear un organigrama eficiente en la oficina de Farmacia y el conocimiento de técnicas para su gestión: programas informáticos y psicología aplicada, como el protocolo de Buckman. Aprenderás funciones como la gestión de pedidos y conservación de los productos, así como el código deontológico farmacéutico. Igualmente, serás capaz de aplicar técnicas de ventas y marketing.



Objetivos

- Conocer la estructura y las funciones del personal de la Oficina de Farmacia. - Conocer los organismos y servicios sanitarios relacionados con la administración farmacéutica, así como su legislación. - Desarrollar técnicas para gestionar las compras, ventas, tecnología y RRHH y aplicar planes de marketing. - Adquirir habilidades sociales y comunicativas basadas en la psicología sanitaria. - Aplicar atención farmacéutica y aprender a hacer un seguimiento farmacoterapéutico. - Obtener una visión de las normas vigentes y preceptos deontológicos aplicables a la farmacia. - Ejercer una gestión fiscal eficiente dentro de la Oficina de Farmacia.

A quién va dirigido

Este Master Gestión de Oficina de Farmacia va dirigido especialmente a titulares o adjuntos de farmacia y gestores, siendo útil también para el personal sanitario, estudiantes y todos aquellos profesionales que deseen profundizar en el ámbito de la gestión farmacéutica, así como conocer el funcionamiento del área empresarial de una farmacia.

Salidas laborales

Este Master Gestión de la Oficina de Farmacia ofrece la incorporación en profesiones como gestor de la Oficina de Farmacia, farmacéutico gerente de la Oficina de Farmacia, auxiliar de Farmacia, personal especializado en ventas, así como cualquier cargo relacionado con la gestión farmacéutica. Serás capaz incluso de dirigir una Farmacia o ejercer de contable interno.

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 servicios farmacéuticos
4. Prestación farmacéutica
5. Prestaciones sanitarias
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. Documentos para la elaboración y dispensación de fórmulas magistrales y preparadas oficinales
5. Protocolos para almacenes de distribución
6. Información y documentación en el sistema de farmacovigilancia

MÓDULO 2. OFICINA DE FARMACIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRUCTURA DE LA OFICINA DE FARMACIA

1. Definición de la Oficina de Farmacia y servicios ofrecidos
2. El local de la Oficina de Farmacia

3. Dispensación y venta en la Oficina de Farmacia
4. Horario de atención al público, servicios de urgencia y vacaciones
5. Información de medicamentos
6. Otras actividades

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES DEL PERSONAL DE OFICINA DE FARMACIA

1. Los servicios de farmacia de atención primaria
2. Titularidad y personal de la Oficina de Farmacia
3. Funciones del personal del ámbito farmacéutico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES EN LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES

1. Concepto de habilidades sociales
2. Manejo de la comunicación con el cliente/paciente
3. La ética del profesional sanitario en Oficinas de Farmacia
4. Responsabilidad profesional

MÓDULO 3. DEONTOLOGÍA FARMACÉUTICA APLICADA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA DEONTOLOGÍA FARMACÉUTICA APLICADA

1. Etimología de deontología
2. Objetivos de la deontología profesional
3. Principios deontológicos
4. Ética y moral
5. La implantación de la deontología farmacéutica

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CÓDIGO DEONTOLÓGICO DE LA PROFESIÓN FARMACÉUTICA

1. Concepto y funciones de los códigos deontológicos
2. Colegios Profesionales
3. Consejo general de colegios oficiales de farmacéuticos de España
4. Código deontológico farmacéutico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUNDAMENTO FILOSÓFICO DE LA ÉTICA Y DEONTOLOGÍA PROFESIONAL

1. Concepto de ética
2. La ética y la filosofía
3. ¿Ética o deontología profesional?
4. Sistemas morales
5. Ética social

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ÉTICA PROFESIONAL

1. Concepto de ética profesional
2. Deontología y ética profesional
3. La ética profesional
4. Objetivos y dimensiones de la ética profesional
5. Principios éticos básicos
6. Clima laboral y comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RESPONSABILIDAD MORAL DEL FARMACÉUTICO EN SU ACTIVIDAD PROFESIONAL

1. Concepto de profesión
2. El profesional
3. La costumbre y la responsabilidad profesional
4. La responsabilidad del farmacéutico
5. Deberes profesionales de los farmacéuticos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. USO RACIONAL DEL MEDICAMENTO

1. Uso racional de los medicamentos
2. Formación e información para la utilización adecuada de los medicamentos y productos sanitarios
3. Uso racional de medicamentos en la atención primaria a la salud
4. Uso racional de medicamentos en la atención hospitalaria y especializada
5. Uso racional de medicamentos en las oficinas de farmacia

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SECRETO FARMACÉUTICO

1. Noción de secreto profesional
2. Fundamento moral del secreto
3. Farmacéutico y secreto profesional

UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMPETENCIA DESLEAL Y FARMACIA

1. Ejercicio responsable de las competencias profesionales
2. Competencia desleal
3. Actuaciones de competencia desleal

UNIDAD DIDÁCTICA 9. FARMACIA COMUNITARIA

1. El papel de la farmacia comunitaria
2. Ámbito de actuación del farmacéutico comunitario
3. La promoción de la salud desde la farmacia comunitaria
4. La objeción de conciencia
5. Implantación de las buenas prácticas en la farmacia comunitaria

MÓDULO 4. 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

Master En Gestion De
La O...

Ver curso en la web

2. Elaboración y recepción de pedidos
3. Condiciones especiales de gestión de medicamentos: estupefacientes y psicótrópos
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 5. GESTIÓN EMPRESARIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA OFICINA DE FARMACIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. 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 3. 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 4. 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 5. 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 6. MARKETING FARMACÉUTICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PAPEL DEL MARKETING EN EL SISTEMA ECONÓMICO Y EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

1. Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing
2. La función del marketing en el sistema económico
3. El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa Las tendencias actuales en el marketing
4. Marketing y dirección estratégica

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

1. El entorno de las Organizaciones
2. El mercado: Concepto y delimitación
3. El mercado de bienes de consumo
4. El mercado industrial
5. El mercado de servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y EL MARKETING

1. Los componentes de un sistema de información de marketing
2. Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercados
3. Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercados

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTUDIOS DE MERCADO Y SUS TIPOS

1. Estudios de mercado
2. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
3. Tipos de diseño de la investigación de los mercados
4. Segmentación de los mercados
5. Tipos de mercado
6. Posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING FARMACÉUTICO

1. Marketing farmacéutico
2. Servicio científico
3. Tipos de mercados farmacéuticos
4. Regulación de la 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 7. 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 8. VENTAS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MEDICAL MARKETING

1. Investigación y desarrollo de medicamentos
2. Análisis de resultados en salud
3. Comunicación y publicidad de medicamentos
4. Gestión de crisis por motivos de seguridad en medicamentos
5. Elaboración de un Medical Marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 10. FARMACOLOGÍA Y MARKETING ESPECIALIZADO

1. Biofarmacia
2. Formas farmacéuticas
3. Marketing de genéricos
4. Marketing de productos hospitalarios
5. Marketing personal

MÓDULO 7. FARMACOECONOMÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FARMACOECONOMIA

1. Concepto y utilidad de la farmacoeconomía
2. Medida del bienestar mediante la farmacoeconomía
3. Tipos de evaluaciones económicas
4. Etapas de la evaluación económica
5. Limitaciones de la farmacoeconomía

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD DE COSTES

1. Definición de la Contabilidad de Costes
2. Objetivos
3. Relación con la contabilidad de financiera
4. Concepto de coste
5. Clasificaciones de costes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONCEPTO DE COSTE EN EL PROCESO PRODUCTIVO

1. Conceptos de gasto, pago y coste
2. Costes del producto y del periodo
3. Costes directos e indirectos
4. Costes fijos y variables
5. Costes necesarios versus costes no necesarios: costes de la actividad y subactividad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COSTES ESTANDARES Y AVANZADOS

1. Características del modelo de costes estándar
2. El coste estándar: su determinación
3. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de los materiales directos
4. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de la mano de obra directa
5. Cálculo y análisis de las desviaciones en costes directos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RIESGO EN EL ANÁLISIS DE INVERSIONES

1. Métodos simples del tratamiento del riesgo
2. Análisis de la sensibilidad y de los distintos escenarios
3. Decisiones secuenciales: arboles de decisión

MÓDULO 8. PSICOSOCIOLOGÍA SANITARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NOCIONES PSICOLÓGICAS BÁSICAS PARA LA COMUNICACIÓN

1. Concepto de salud
2. Personalidad y teorías de la personalidad
3. Formas de la conducta y de la conciencia
4. Aspectos emocionales implicados en la enfermedad
5. Principales mecanismos de adaptación psicológica ante la vivencia de una enfermedad
6. La motivación
7. Frustración y conflicto

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTRODUCCIÓN A LA COMUNICACIÓN EN CONTEXTOS SANITARIOS

1. Fundamentos de la comunicación
2. Estilos de comunicación
3. Dificultades en la comunicación
4. Habilidades básicas: escucha activa

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL CONTEXTO SANITARIO

1. ¿Qué es la comunicación no verbal?
2. Componentes de la comunicación no verbal
3. El lenguaje corporal
4. Importancia de una buena observación para una comunicación adecuada

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HABILIDADES SOCIALES EN EL CONTEXTO SANITARIO

1. Aspectos introductorios
2. Asertividad
3. Empatía
4. Negociación
5. Técnicas de comunicación y relación grupal
6. Composición de equipos
7. Dinámica de grupos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RELACIÓN ENTRE EL PERSONAL SANITARIO Y EL PACIENTE

1. El rol del profesional sanitario
2. El rol del paciente
3. Comunicación entre el personal sanitario y el enfermo
4. Modelos de relación entre el paciente y el personal sanitario

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DAR MALAS NOTICIAS: PROTOCOLO DE BUCKMAN

1. ¿Por qué preocupa cómo dar malas noticias?
2. Motivos por los que hay que informar
3. ¿Cómo dar malas noticias?
4. Protocolo de Buckman: protocolo de comunicación de malas noticias

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TÉCNICAS ESPECÍFICAS DE INTERVENCIÓN PSICOLÓGICA

1. Introducción
2. Apoyo psicológico en situaciones de duelo
3. Apoyo psicológico en situaciones de tensión
4. Apoyo psicológico en situaciones de agresividad
5. Apoyo psicológico en situaciones de ansiedad y angustia
6. Técnicas de ayuda psicológica

MÓDULO 9. ACTUALIDAD EN LA OFICINA DE FARMACIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESCAPARATISMO EN LA OFICINA DE FARMACIA

1. Análisis del escaparate
2. Diseño e imagen del escaparate
3. Organización del montaje del escaparate

UNIDAD DIDÁCTICA 2. E-COMMERCE EN EL ÁMBITO FARMACÉUTICO

1. Estado actual del E-Commerce en el ámbito sanitario y normativa reguladora
2. Modelos de negocio On-Line
3. Internet como canal de comunicación en Comercio Electrónico: Promoción Web
4. Fidelización de clientes en el Comercio Electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIFERENTES SECCIONES EN LA OFICINA DE FARMACIA

1. Parafarmacia
2. Nutrición
3. Veterinaria
4. Servicios farmacéuticos adicionales

MÓDULO 10. PROYECTO FIN DE MÁSTER

BECAS Y FINANCIACIÓN

Consulta nuestro programa completo de becas en la web

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
FAMILIA
NUMEROSA

20% Beca
DISCAPACIDAD

20% Beca
para profesionales,
sanitarios,
colegiados/as



FORMAS DE PAGO



Tarjeta de crédito



PayPal

 bizum

Bizum

amazon pay

Amazon Pay



PayU

Matricúlate en cómodos plazos sin intereses. Fracciona tu pago con la garantía de:



innovapay

Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin intereses.



¿Te ha parecido interesante esta formación?

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

Llámadme gratis

¡Matricularme ya!

¿Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO

EDUCA EDTECH, C.P. 18.200, Maracena (Granada)

Telf.: 958 050 746

Horario atención al cliente

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

Sábados: 10:00 a 14:00h

"¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!"

