

CURSO SUPERIOR EN DIRECCIÓN DE OFICINA DE FARMACIA - VII Edición

Ampliando la visión empresarial de la farmacia

Madrid, Curso 2017-2018



Instituto Internacional
San Telmo

bida
farma

El Instituto Internacional San Telmo

La Fundación San Telmo es una institución sin ánimo de lucro, cuyo fin es el desarrollo económico y empresarial de la sociedad. En septiembre de 1982, la Fundación creó, con el apoyo académico de IESE Business School, un Centro Internacional de Formación y Perfeccionamiento para la Alta Dirección de Empresas e Instituciones privadas y públicas, el Instituto Internacional San Telmo.

Desde 1982, más de 10.000 empresarios y altos directivos de empresas e instituciones privadas y públicas han realizado un programa de formación o perfeccionamiento en San Telmo. Para ello cuenta con dos sedes permanentes, en Sevilla y Málaga, además de realizar programas en Extremadura, Galicia, Madrid, Valencia... y recientemente Marruecos.

El Instituto es miembro de pleno derecho de la European Foundation for Management Development (EFMD), institución en la que están representadas las principales Escuelas de Negocios de Europa; del Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración de Empresas (CLADEA), y de la Asociación Española de Escuelas de Dirección de Empresas (AEDE).



Sede del Instituto Internacional San Telmo en Málaga



Sede del Instituto Internacional San Telmo en Sevilla

Una iniciativa conjunta de BIDAFARMA y el Instituto Internacional San Telmo, orientada a ampliar la visión empresarial de los participantes del curso



Curso Superior en Dirección de Oficina de Farmacia

La coyuntura económica actual, y los grandes retos a los que se enfrenta el sector sanitario y farmacéutico, demandan cada vez más una mayor preparación empresarial de las personas al frente de las oficinas de farmacia. Este Curso, que surge con esta premisa, es una iniciativa conjunta de Bidafarma y el Instituto Internacional San Telmo, orientado a ampliar la visión empresarial y la formación de los responsables de la farmacia en la dirección y gestión de la misma. Esta iniciativa incrementará y reforzará, además, el grado de implicación, coordinación y colaboración entre Bidafarma y sus socios cooperativistas, alentando la consecución de mejores resultados para ambas partes.

Calendario

El Curso se desarrollará de febrero a junio de 2018, con una frecuencia semanal. Las sesiones se impartirán los miércoles, en horario de 09:30h a 19:00h.

febrero 2018

| L | M | M | J | V | S | D |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | | | | |

marzo 2018

| L | M | M | J | V | S | D |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

abril 2018

| L | M | M | J | V | S | D |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | | | | | | |

mayo 2018

| L | M | M | J | V | S | D |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

junio 2018

| L | M | M | J | V | S | D |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |

■ Jornada Inaugural

■ Sesiones del Curso

■ Jornada de Clausura

Derechos de Inscripción y forma de pago

- El diseño y realización de esta actividad formativa cuenta con el apoyo económico de Bidafarma, lo que ha permitido establecer los derechos de inscripción al curso a un precio sensiblemente inferior al precio de mercado.
- Bidafarma ha establecido para sus socios ventajosas condiciones de financiación del curso, directamente con aplazamientos sin intereses, quedando una cuota de 155,21€/mes* (consulta con tu gestor comercial).
- Las tasas del curso se abonarán directamente a Bidafarma.

| | |
|--|-------------------------|
| Derechos de Inscripción: | 11.950€ (exento de IVA) |
| Aportación económica de BIDADARMA** | 4.500€ |
| Total a pagar por el participante | 7.450€ |

Los derechos de inscripción incluyen todo el material pedagógico, las sesiones académicas de formación y los almuerzos y cafés de los días del curso.

Las plazas para participar en el curso son limitadas, y se irán ocupando por estricto orden de llegada de las reservas de plaza:

| | |
|-------------------|-----------|
| Reserva de Plaza: | 950 euros |
|-------------------|-----------|

El total del importe a pagar es gasto deducible en la determinación del rendimiento neto derivado de actividades empresariales y profesionales sometidas al IRPF, así como en la determinación de la base imponible del Impuesto de Sociedades. De igual forma, da derecho a una deducción adicional en la cuota del Impuesto de Sociedades.

* Estimación de cuota, sujeta a confirmación por parte del departamento de riesgos.

** Solo para farmacias asociadas a Bidafarma



BIDAFARMA

Bidafarma es una Cooperativa de Distribución Farmacéutica, fruto de la unión de 8 cooperativas que cuentan con cientos de años de experiencia y con unos valores comunes basados en una distribución honesta, leal y responsable, para contribuir al progreso de la Oficina de Farmacia.

Mejorando el nivel de servicio a la farmacia, en beneficio de la salud y de la sociedad, generando nuevas oportunidades de negocio y proyectos innovadores para sus clientes. Y por tanto, aportando mayor capacidad para defender el modelo actual de farmacia.

Bidafarma da servicio a más de 8.450 oficinas de farmacia en 31 provincias y 2 ciudades autónomas.

Objetivos

Este curso tiene como objetivo fortalecer y potenciar los conocimientos, capacidades y actitudes de sus participantes para la dirección de la oficina de farmacia, bajo un necesario enfoque empresarial que complemente la vocación de servicio y atención a sus pacientes y clientes.

Pretende aportar una visión global del proceso de dirección y a la vez profundizar en los diferentes aspectos específicos que lo componen, dotando de herramientas y técnicas así como ejercitando habilidades de gestión a través de una metodología pedagógica diseñada específicamente para este curso.

La orientación práctica forma parte troncal del aprendizaje, donde cada participante deberá desarrollar un Plan de Mejora concreto para su farmacia.

Además, como ingrediente imprescindible del proceso de aprendizaje, permite compartir experiencias y establecer contactos con un grupo de personas con vocación de crecimiento profesional y personal en el mundo de la farmacia.

Las diferentes cuestiones que se tratan en el curso hacen referencia a:

- ¿Cómo mejorar el proceso de toma de decisiones, con criterios y fundamentos sólidos, así como la implantación de planes de acción realizables?
- ¿En qué y cómo impulsar la función comercial en la farmacia, para lograr una orientación más eficaz hacia su público y para desarrollar nuevas iniciativas comerciales y de servicios ante este nuevo entorno tecnológico?
- ¿Cómo analizar y mejorar las operaciones del día a día: las compras, la gestión de las existencias y el almacén, la prestación de servicios y las instalaciones, procurando una mayor eficiencia y productividad?
- ¿Cómo liderar y dirigir a las personas que colaboran en la farmacia, cuidando los criterios de selección, formación, evaluación del desempeño y retribución?
- ¿Cómo interpretar y hacer un uso adecuado de la información económica y financiera que proporcionan los asesores, para utilizarla para tomar decisiones y mejorar el rendimiento y el resultado económico y financiero de la farmacia?
- ¿Cómo mejorar las habilidades y técnicas para la negociación y la resolución de conflictos?
- ¿Cómo elegir y definir el rumbo futuro de la botica en el marco de las tendencias futuras?
- Conocer los aspectos fiscales y legales que afectan especialmente al sector farmacéutico, así como la situación y tendencias del entorno económico general y sectorial.

Estos objetivos se alcanzarán con una acción formativa conjunta, llevada a cabo por el Claustro de Profesores del Instituto Internacional San Telmo y la participación de formadores expertos de Bidafarma.

**SAN TELMO ES UNA
ESCUELA DE NEGOCIOS QUE
ACUMULA UNA
EXPERIENCIA DE MÁS DE
30 AÑOS EN FORMACIÓN A
EMPRESARIOS Y
DIRECTIVOS DE PYMES Y DE
EMPRESAS FAMILIARES.**

A quién va dirigido

- Titulares de oficina de farmacia.
- Responsables de la gestión de la oficina de farmacia.
- Licenciados en Farmacia con experiencia, que desarrollan su labor como adjunto de la farmacia.

Metodología de formación

Todos los Programas y Cursos del Instituto Internacional San Telmo tienen como objetivo desarrollar las capacidades directivas de los participantes. Para ello se utiliza un método de enseñanza activo y muy práctico, que es empleado por las principales Escuelas de Dirección de todo el mundo: **El Método del Caso**.

Un "Caso" es, en síntesis, la descripción de una situación empresarial real y compleja en la que se plantean diversos interrogantes, similares a aquellos a los que han de enfrentarse los miembros de la Alta Dirección de las empresas en su tarea diaria o en algún momento de su vida profesional.

Este método de enseñanza nos permite desarrollar de forma natural habilidades directivas y de gestión, tales como:

La capacidad de selección y análisis de información relevante.

El diagnóstico de problemas empresariales complejos y la generación de alternativas para resolverlos.

El establecimiento de criterios de evaluación de dichas alternativas.

La generación de planes de acción para llevar a cabo las alternativas elegidas.

El desarrollo de estas habilidades y actitudes directivas se complementa con la adquisición de los conocimientos necesarios para la Dirección de Empresas, mediante la lectura y estudio de notas técnicas, bibliografía específica y la asistencia a conferencias-coloquio a cargo de profesores y personalidades relevantes del mundo de la empresa.



EL DISEÑO DEL CURSO DE DIRECCIÓN DE OFICINAS DE FARMACIA CONTEMPLA LA UTILIZACIÓN DE NUMEROSOS CASOS DE FARMACIAS, COMPLEMENTADOS CON CASOS DE PYMES Y EMPRESAS FAMILIARES. EN TODAS LAS SESIONES SE BUSCARÁ LA APLICACIÓN DIRECTA A LAS PARTICULARIDADES DE LA GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE LAS OFICINAS DE FARMACIA.



Santiago Jesús Serrano de la Cruz
Titular de Oficina de Farmacia (Madrid)
Antiguo Alumno CSDOF

"Mi paso por el Instituto San Telmo me ha proporcionado una visión mucho más amplia del negocio y de la profesión. Me ha permitido mejorar en aspectos técnicos, gracias a la metodología del caso, como mejorar en aspectos personales, gracias a las relaciones que estableces con otros compañeros y que, en algunos casos, llegan a ser de amistad.

Es una experiencia que recomiendo a todos mis compañeros de profesión y animo a todos aquellos que estén dudando, a que den un paso adelante y se animen."



Contenido académico

El proceso de toma de decisiones:

Se pretende ayudar a pensar ordenadamente y desarrollar habilidades directivas. Se trabaja un modelo para la identificación de los problemas de negocio de la botica, de sus síntomas, el análisis, los criterios, conclusión, decisión y puesta en marcha de un plan de acción.

Dirección estratégica: La botica como un servicio y como una empresa de negocio

Plantea una reflexión sobre la orientación estratégica de la botica y sobre el proceso de elección de su futuro. Asimismo debate acerca de los problemas que suelen ser habituales en este sector, respecto de convivencia botica-empresa-familia.

La acción comercial y el marketing:

Trata sobre el área de venta y la función comercial. ¿Cabe abrir nuevos tipos de clientes y/o productos? ¿Cómo son nuestros competidores próximos? ¿Cómo posicionar la oferta de la farmacia? Introduce criterios y técnicas para fortalecer la función comercial como merchandising, fidelización de clientes, comercio electrónico, desarrollo del perfil comercial del personal..

La gestión económica-financiera y la función de control:

¿Cómo interpretar y usar la información que proporcionan los asesores contables y financieros? ¿Cómo financiar las operaciones de la farmacia y sus inversiones? Profundiza en la gestión de los recursos económicos y en el impacto de las operaciones del día a día en las "cuentas" de la farmacia. Asimismo, ensaya la construcción de un "cuadro de mando y de indicadores" que ayuden a mantener el control de los aspectos críticos.

La gestión de las operaciones y procesos:

Se ocupa y analiza los procesos internos y los servicios que presta la oficina de farmacia. ¿Cómo optimizar la función de compras y aprovisionamiento?, ¿y el manejo de los stocks y sus lotes adecuados?, ¿y de las condiciones de compra y descuentos, así como su impacto en las finanzas y en el servicio?

La dirección de personas en la botica:

Trata del trabajo de entender y dirigir personas, con eficacia y justicia, atendiendo a sus motivaciones y capacidades. ¿Cómo cuidar o mejorar el ambiente laboral y la involucración de las personas que trabajan en la botica? ¿Cómo realizar una selección adecuada, desarrollo, formación, guía, evaluación del desempeño y retribución de las personas?

El marco legal, fiscal y el entorno económico:

Trata de las principales cuestiones fiscales y legales que preocupan al farmacéutico y al sector de la farmacia, en su tributación corriente, por traspasos u otros supuestos de interés que puedan plantearse. Asimismo plantea un análisis del marco económico general y del sector, así como de las tendencias esperadas.

Técnicas de negociación:

Persigue adquirir una visión global de las negociaciones y mejorar la capacidad de negociar de los participantes. Se trata de una actividad clave para la gestión de acuerdos y personas. Se abordan de una manera práctica los conceptos y principios específicos de la negociación en el marco de la farmacia.

Plan de mejora (proyecto individual)

De manera transversal, los diferentes contenidos académicos que se desarrollan en el curso han de volcarse en un "Plan de Mejora" que cada participante ha de ir construyendo a lo largo del curso, definiendo una agenda de iniciativas o proyectos concretos de mejora a implantar en sus boticas en el futuro y sobre cada uno de los ámbitos tratados por las áreas académicas indicadas.



José Antonio Muñoz Salmerón

Titular de Oficina de Farmacia
Antigo Alumno CSDOF

"Este curso es una inyección de adrenalina que nos ofrece San Telmo y BIDADARMA para situarnos en el camino del éxito, que busca fortalecer nuestra empresa con decisiones acertadas, permitiendo al empresario adquirir un estilo de dirección que marque la diferencia. Nos hace ver la importancia de la actitud y aptitud a la hora de enfrentarnos a los problemas, comprobando que uno no consigue lo que merece, consigue lo que negocia.

Me ha permitido conocer a grandes profesionales, compañeros que ahora son amigos con inquietudes parecidas y que me han enriquecido muchísimo, tanto en lo profesional como en lo personal. Este curso es una oportunidad que no debemos dejar pasar."



“Nos ofrecen unas herramientas muy importantes para obtener un control integral de nuestro negocio.”

Pedro López Ledesma
Titular de Oficina de Farmacia
Antiguo Alumno CSDOF



“En cuanto a rentabilidad, personas...toda esa parte que quizás en la carrera o en la familia no tratas la ves en este Curso. Ha sido la mejor formación que he tenido.”

Josefina Guillamón Ruiz
Titular de Oficina de Farmacia
Antigua Alumna CSDOF

Proceso de Admisión

Para participar en el Curso Superior en Dirección de Oficina de Farmacia es necesario remitir una solicitud de admisión debidamente cumplimentada al Departamento de Admisiones del Instituto Internacional San Telmo. Se constituirá un comité de admisiones formado por Bidafarma y el Instituto Internacional San Telmo, que analizará el cumplimiento de los requisitos de participación exigidos (experiencia profesional y perfil empresarial) y comunicará, en su caso, la admisión al interesado. Una vez comunicada la admisión, el interesado deberá abonar la reserva de plaza antes de quince días naturales.



Más información

INSTITUTO INTERNACIONAL SAN TELMO:

Srta. Nuria Andrade
e-mail: pam@santelmo.org
Tlf. 952 071 940

BIDAFARMA:


Srta. Carmen Méndez
e-mail: carmen.mendez@bidafarma.es
Tlf. 678 858 023


Lugar de celebración

SEDE BIDAFARMA MADRID:

Parque Tecnológico de Leganés
Avenida de la Innovación, 8-9
28918 Leganés, Madrid



 Avda. Carlos de Haya, 165. 29010 MÁLAGA
Tel: 952 071 940. Fax: 9547 323 344

 Avda. de la Mujer Trabajadora, 1. 41008 SEVILLA
Tel: 954 975 004. Fax: 954 323 344

www.santelmo.org