

# Corso Universitario

## Trade Marketing in Parafarmacia





## Corso Universitario Trade Marketing in Parafarmacia

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: [www.techitute.com/it/farmacia/corso-universitario/trade-marketing-parafarmacia](http://www.techitute.com/it/farmacia/corso-universitario/trade-marketing-parafarmacia)

# Indice

01

Presentazione

---

*pag. 4*

02

Obiettivi

---

*pag. 8*

03

Direzione del corso

---

*pag. 12*

04

Struttura e contenuti

---

*pag. 16*

05

Metodologia

---

*pag. 20*

06

Titolo

---

*pag. 28*

# 01

# Presentazione

Il rapporto tra i farmacisti e i principali fornitori di prodotti parafarmaceutici è fondamentale per lo sviluppo di strategie di vendita finalizzate all'incremento o al posizionamento del marchio. Al giorno d'oggi, le nuove tecnologie hanno trasformato il modello di business: molti di questi esercizi sono stati creati sia di persona che in formato digitale. Uno scenario ampio che richiede la padronanza dell'attuale ecosistema delle Parafarmacie. Per tale ragione, TECH ha creato questa specializzazione che consentirà allo studente di conoscere le azioni di mobile Marketing, la collocazione dei prodotti nelle vetrine o le principali sinergie con i distributori. Il tutto con materiale didattico multimediale innovativo, accessibile da qualsiasi dispositivo elettronico dotato di connessione internet.



“

*Un Corso Universitario in modalità 100% online che ti permetterà di aggiornarti sulle strategie più efficaci in materia di Trade Marketing in Parafarmacia”*

Nel nuovo quadro delle Parafarmacie, dove regna la tecnologia e i canali distributivi sono sempre più essenziali per ottenere la soddisfazione del cliente, il farmacista deve conoscere le più recenti strategie utilizzate per progettare piani promozionali in coordinamento con i fornitori.

Azioni che vanno a vantaggio sia del produttore che del parafarmacista, ma che richiedono l'applicazione delle azioni più aggiornate che incorporano le nuove tecnologie e le conoscenze più avanzate del Marketing. Per questo motivo, TECH ha progettato questo Corso Universitario in Trade Marketing in Parafarmacia.

Si tratta di un programma di 150 ore di insegnamento, grazie al quale lo studente potrà approfondire le principali tecniche utilizzate per generare un impatto visivo attraverso le vetrine, sfruttare al meglio le potenzialità del Mobile Marketing o rafforzare i legami con i fornitori per ottenere una maggiore redditività dalle promozioni. Il tutto è completato da video riassuntivi, video di approfondimento, letture e casi di studio che aumentano il dinamismo e l'attrattiva di questo programma.

Il professionista disporrà, dunque, di un'opportunità accademica unica nel suo genere, che offre un aggiornamento attraverso una specializzazione flessibile, senza lezioni con orari fissi e con la possibilità di accedere al programma di studio in qualsiasi momento della giornata, attraverso un telefono cellulare, un computer o un tablet dotato di connessione a internet. In questo modo, gli studenti sono liberi di gestire il proprio tempo di studio e di combinare le proprie responsabilità quotidiane con un Corso Universitario di qualità.

Questo **Corso Universitario in Trade Marketing in Parafarmacia** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ◆ Sviluppo di casi di studio presentati da esperti in Farmacia
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ◆ Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- ◆ Particolare enfasi sulle metodologie innovative
- ◆ Lezioni teoriche, domande all'esperto e/o al tutor, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o portatile provvisto di connessione a internet



*Il metodo Relearning di TECH ti porterà a ridurre le lunghe ore di studio e a consolidare in modo semplice i concetti fondamentali*

“

*Aggiorna la distribuzione dei prodotti in vetrina di Parafarmacia e aumenta le opzioni di vendita”*

*Approfondisci i vantaggi dell'uso del cassetto intelligente, della sua struttura e delle sue funzioni.*

*I casi di studio ti permetteranno di integrare il Trade Marketing più in linea con la tua strategia di business in Parafarmacia.*

Il personale docente comprende professionisti del settore, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

I contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale lo studente deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.



# 02 Obiettivi

L'obiettivo di questo Corso Universitario è garantire al farmacista un aggiornamento completo sul *Trade Marketing* in 150 ore di insegnamento. Un percorso accademico che permetterà di conoscere le azioni più efficaci per chiudere accordi con i fornitori, scegliere i fornitori stessi e gli strumenti di vendita più efficaci. Gli studenti potranno raggiungere questi obiettivi grazie al magnifico personale docente che terrà questa specializzazione.



“

*Grazie a questa opportunità accademica in modalità 100% online, otterrai un aggiornamento efficace sul coinvolgimento dei fornitori nelle azioni di Trade Marketing”*



## Obiettivi generali

---

- ◆ Ampliare le conoscenze sulla gestione della Parafarmacia
- ◆ Migliorare le competenze per la creazione e la gestione di Parafarmacia online
- ◆ Aumentare le performance dell'attività della Parafarmacia
- ◆ Analizzare le strategie di marketing più efficaci nel settore
- ◆ Incorporare le ultime innovazioni tecnologiche per avvio o adattamento di progetti di Parafarmacia
- ◆ Conoscere tutti i tipi di prodotti commercializzabili attraverso le parafarmacie
- ◆ Approfondire il mercato delle Parafarmacie
- ◆ Implementare l'analisi e il posizionamento digitale di una Parafarmacia





### Obiettivi specifici

---

- ◆ Approfondire le principali caratteristiche del *Trade Marketing*
- ◆ Analizzare le nuove tendenze negli scaffali della Parafarmacia
- ◆ Ottenere una visione attuale dei vantaggi del *Cashkeeper*
- ◆ Approfondire il mobile Marketing utilizzato nella Parafarmacia

“

*Approfondisci con questo programma Sell in e Sell out come indicatori di performance della Parafarmacia e implementa le azioni più efficaci”*

03

# Direzione del corso

TECH ha selezionato per questo Corso Universitario un eccellente personale docente con una straordinaria carriera nel campo della Comunicazione, della Pubblicità e del settore farmaceutico. Un team specializzato che apporta a questo programma la sua vasta conoscenza del *Trade Marketing* e che, data la sua vicinanza, permetterà allo studente di risolvere qualsiasi dubbio sul contenuto di questa specializzazione. Un'opportunità unica che solo TECH offre.



“

*Illustri professionisti della Comunicazione saranno responsabili dell'insegnamento di questo aggiornamento completo in Trade Marketing orientato alle Parafarmacie”*

## Direzione



### Dott.ssa Forner Puig, María José

- ◆ Farmacista esperta in Fitoterapia, Specialista di prodotto presso Arkopharma Labs
- ◆ Farmacista associata presso la Farmacia Traver-Martin
- ◆ Master in Dietetica, Nutrizione e Coaching Nutrizionale presso Sefhor Società Spagnola di Formazione
- ◆ Esperta di Nutrizione, Dietetica e Fitoterapia presso la UNED
- ◆ Diploma in Nutrizione Sportiva nel Calcio presso Barça Innovation Hub Universiti
- ◆ Laurea in Farmacia presso l'Università di Valencia

## Personale docente

### Dott.ssa López, Cristina

- ◆ CEO presso Omoi Pharmacy Coach
- ◆ Tecnico in Farmacia
- ◆ Responsabile degli acquisti e della selezione dell'assortimento presso Dermocosmetica
- ◆ Responsabile della cura individuale e della gestione delle consultazioni del derma per i pazienti
- ◆ Master in dermofarmacia e cosmetica
- ◆ Esperta in Dermofarmacia, Cosmetica Capillare, Medicina Naturale e Aromaterapia
- ◆ Laurea in Farmacia e Parafarmacia

### Dott.ssa García Domínguez, Patricia

- ◆ Responsabile amministrativa presso Sanafarmacia Ciudad Expo 24 H
- ◆ Responsabile dell'amministrazione e della gestione di una società di costruzioni
- ◆ Specialista in Gestione di Farmacie presso il Reale e Illustre Collegio Ufficiale dei Farmacisti di Siviglia
- ◆ Specialista in Prevenzione dei Rischi Professionali, Gestione delle Risorse Umane/ Amministrazione del Personale della Confederazione degli Imprenditori dell'Andalusia
- ◆ Laurea in Economia presso l'Università di Siviglia

### **Dott.ssa Muñoz Hidalgo, Beatriz**

- ◆ Social Media Project Manager presso Onlypharma
- ◆ Social Media Manager & Content Creator presso Ibáñez Farmacia
- ◆ Social Media Manager & Content Creator presso Farmaschool
- ◆ Social Media Manager & Content Creator presso SETSS y SIETeSS
- ◆ Doppio Master MBA + Marketing Digitale presso The Power MBA
- ◆ Master in Giornalismo Digitale e Nuove Narrative presso l'Universitat Oberta de Catalunya
- ◆ Master in Orogrammi TV di Intrattenimento Gestmusic Endemol presso l'Università Ramón Llull
- ◆ Laurea in Giornalismo presso l'Università di Malaga

### **Dott.ssa Campos García, Silvia**

- ◆ Fondatrice di Con Principio Activo, tu farmacoach
- ◆ Direttrice di Hotel presso Grupo 3 Galeón
- ◆ Titolare presso Farmacia Silvia Campos
- ◆ Direttrice del Centro Estetico Beauty Sense
- ◆ Corso di Coaching Esperto presso Create Coaching
- ◆ Laurea in Farmacia presso l'Università CEU San Pablo

### **Dott.ssa Álvaro Casillas, Rocío**

- ◆ CEO presso Omoi Pharmacy Coach
- ◆ Tecnico di Farmacia
- ◆ Master in Dermofarmacia e Cosmetica
- ◆ Laurea in Dermocosmetica
- ◆ Tecnico in Farmacia e Parafarmacia
- ◆ Tecnico superiore in amministrazione e finanza

### **Dott.ssa De la Casa Moreno, Inmaculada**

- ◆ Estetista/Dietista-Nutrizionista presso ARK AESTHETIC CENTER
- ◆ Dietista-nutrizionista presso Clinica DUAL
- ◆ Dietista-nutrizionista presso l'Unità di Endocrinologia e Diabete dell'Ospedale Clinico La Fe
- ◆ Estetista e Dietista presso Spa del Mar
- ◆ Assistente di clinica presso Clinica Medibelia
- ◆ Estetista e Chiropragiatrice presso MASAJES A MIL
- ◆ Dietista-nutrizionista presso FUNDACIÓN JOSÉ NAVARRO
- ◆ Dietista-nutrizionista presso CENTRO MULTIDISCIPLINAR ATTRIUM
- ◆ Master in Nutrizione Personalizzata e Comunitaria presso l'Università di Valencia
- ◆ Laurea in Nutrizione Umana e Dietetica presso l'Università di Valencia

### **Dott.ssa Sáenz Suárez, Lucía**

- ◆ Coordinatrice e responsabile degli accreditamenti presso RICOFSSE
- ◆ Farmacista Vice presso la Farmacia González García
- ◆ Farmacista Strutturata presso la Farmacia Moreno Menayo
- ◆ Specialista del prodotto presso Laboratorio Arkopharma
- ◆ Delegata commerciale di Dermocosmética en A.G.FARMA
- ◆ Delegata di vendita per la Nutrizione Infantile presso Nestlé
- ◆ Ispettrice Medica presso Grupo Juste
- ◆ Master in Amministrazione Aziendale presso la Scuola di Organizzazione Industriale
- ◆ Esperto Universitario in Nutrizione, Dietetica e Fitoterapia in Medicina Comunitaria presso la UNED
- ◆ Laurea in Farmacia presso l'Università di Siviglia

# 04

## Struttura e contenuti

I professionisti che si iscrivono a questo Corso Universitario disporranno di un programma preparato da un personale docente con un eccellente background professionale nel settore pubblicitario e farmaceutico. Entrambe le aree si riflettono in un programma che permetterà allo studente di aggiornare le proprie conoscenze sulle strategie di marketing utilizzate in questo modello di business, nonché sulle azioni più efficaci finalizzate alla rotazione del prodotto sullo scaffale, al lancio di promozioni o alla realizzazione di azioni di rafforzamento del marchio. Il tutto completato da una biblioteca di risorse virtuali, disponibile in ogni momento.





“

*Un programma avanzato che offre un aggiornamento intensivo di 6 settimane sulle ultime tendenze del Trade Marketing in Parafarmacia”*

## Modulo 1. Trade Marketing in Parafarmacia

- 1.1. Trade Marketing: funzioni
  - 1.1.1. Definizione del Trade Marketing
  - 1.1.2. Funzioni del Trade marketing farmaceutico
  - 1.1.3. Principali tecniche Trade marketing
  - 1.1.4. Le 4 P
- 1.2. Gli scaffali della Parafarmacia
  - 1.2.1. Che cos'è lo scaffale della Parafarmacia
  - 1.2.2. I livelli di esposizione
  - 1.2.3. Punti caldi
  - 1.2.4. Punti freddi
- 1.3. Il banco
  - 1.3.1. Suggerimenti per un bancone splendente
  - 1.3.2. Composizione del bancone
  - 1.3.3. L'importanza del bancone
  - 1.3.4. Posizionamento del banco secondo la stagionale
- 1.4. Il cassetto intelligente *Cashkeeper*
  - 1.4.1. Definizione
  - 1.4.2. Struttura
  - 1.4.3. A cosa serve?
  - 1.4.4. Vantaggi dell'utilizzo
- 1.5. Vetrina della Parafarmacia
  - 1.5.1. Suggerimenti per una vetrina splendente
  - 1.5.2. Composizione della vetrina
  - 1.5.3. L'importanza della vetrina
  - 1.5.4. Collocazione vetrina in base alla stagione
- 1.6. *Sell In* *Sell Out* nella Parafarmacia
  - 1.6.1. Differenza tra *Sell In* e *Sell Out*
  - 1.6.2. Cos'è il *Sell In*?
  - 1.6.3. Cos'è il *Sell Out*?
  - 1.6.4. Il *Sell In* e il *Sell Out* come indicatori di rendita



- 1.7. I fornitori come *Partners*
  - 1.7.1. Coinvolgimento dei fornitori
  - 1.7.2. *Merchandising*
  - 1.7.3. Tipo di fornitori
  - 1.7.4. Sinergia tra fornitore e Parafarmacia
- 1.8. Mobile marketing nella Parafarmacia
  - 1.8.1. Definizione
  - 1.8.2. Strutture principali
  - 1.8.3. Obiettivi
  - 1.8.4. Multidispositivo
- 1.9. Social Marketing nella Parafarmacia
  - 1.9.1. Definizione
  - 1.9.2. Strutture principali
  - 1.9.3. Obiettivi
  - 1.9.4. Analisi di comportamenti, credenze, valori e atteggiamenti
- 1.10. Video marketing nella Parafarmacia
  - 1.10.1. Definizione
  - 1.10.2. Struttura principali
  - 1.10.3. Obiettivi
  - 1.10.4. Contenuto e formato del video



*Grazie a questo programma ti  
aggiunerai sulle azioni di Marketing  
virali di maggior successo impiegate  
nel settore della Parafarmacia”*

05

# Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.



“

*Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”*

## In TECH applichiamo il Metodo Casistico

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Durante il programma affronterai molteplici casi clinici simulati ma basati su pazienti reali, per risolvere i quali dovrai indagare, stabilire ipotesi e infine fornire una soluzione. Esistono molteplici prove scientifiche sull'efficacia del metodo. Gli studenti imparano meglio, in modo più veloce e sostenibile nel tempo.

*Grazie a TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo.*



Secondo il dottor Gervas, il caso clinico è una presentazione con osservazioni del paziente, o di un gruppo di pazienti, che diventa un "caso", un esempio o un modello che illustra qualche componente clinica particolare, sia per il suo potenziale didattico che per la sua singolarità o rarità. È essenziale che il caso sia radicato nella vita professionale attuale, cercando di ricreare le condizioni reali nella pratica professionista farmaceutico.

“

*Sapevi che questo metodo è stato sviluppato ad Harvard nel 1912 per gli studenti di Diritto? Il metodo casistico consisteva nel presentare agli studenti situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giustificare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard”*

L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. I farmacisti che seguono questo metodo, non solo assimilano i concetti, ma sviluppano anche la capacità mentale, grazie a esercizi che valutano situazioni reali e richiedono l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche, che permettono allo studente di integrarsi meglio nel mondo reale.
3. L'approccio a situazioni nate dalla realtà rende più facile ed efficace l'assimilazione delle idee e dei concetti.
4. La sensazione di efficienza degli sforzi compiuti diventa uno stimolo molto importante per gli studenti e si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.



## Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

*Il farmacista imparerà mediante casi reali e la risoluzione di situazioni complesse in contesti di apprendimento simulati. Queste simulazioni sono sviluppate utilizzando software all'avanguardia per facilitare un apprendimento coinvolgente.*



All'avanguardia della pedagogia mondiale, il metodo Relearning è riuscito a migliorare i livelli di soddisfazione generale dei professionisti che completano i propri studi, rispetto agli indicatori di qualità della migliore università online del mondo (Columbia University).

Grazie a questa metodologia abbiamo formato con un successo senza precedenti più di 115.000 farmacisti di tutte le specialità cliniche, indipendentemente dal carico chirurgico. La nostra metodologia pedagogica è stata sviluppata in un contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

*Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.*

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico.

Il punteggio complessivo del sistema di apprendimento di TECH è 8.01, secondo i più alti standard internazionali.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



#### Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati da studenti specialisti che insegneranno nel corso, appositamente per esso, in modo che lo sviluppo didattico sia realmente specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



#### Tecniche e procedure in video

TECH rende partecipe lo studente delle ultime tecniche, degli ultimi progressi educativi e dell'avanguardia delle tecniche farmaceutiche attuali. Il tutto in prima persona, con il massimo rigore, spiegato e dettagliato affinché tu lo possa assimilare e comprendere. E la cosa migliore è che puoi guardarli tutte le volte che vuoi.



#### Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo sistema di specializzazione unico per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



#### Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





#### Analisi di casi elaborati e condotti da esperti

Un apprendimento efficace deve necessariamente essere contestuale. Per questa ragione, ti presenteremo il trattamento di alcuni casi reali in cui l'esperto ti guiderà attraverso lo sviluppo della cura e della risoluzione di diverse situazioni: un modo chiaro e diretto per raggiungere il massimo grado di comprensione.



#### Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



#### Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi: la denominazione "Learning from an Expert" rafforza le conoscenze e i ricordi e genera sicurezza nel futuro processo decisionale.



#### Guide di consultazione veloce

TECH ti offre i contenuti più rilevanti del corso in formato schede o guide di consultazione veloce. Un modo sintetico, pratico ed efficace per aiutare lo studente a progredire nel suo apprendimento.



06

# Titolo

Il Corso Universitario in Trade Marketing in Parafarmacia garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Corso Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

*Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”*

Questo **Corso Universitario in Trade Marketing in Parafarmacia** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato le valutazioni, lo studente riceverà mediante lettera certificata con ricevuta di ritorno, il corrispondente titolo di **Corso Universitario** rilasciato da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** indica la qualifica ottenuta dallo studente nel Corso Universitario e soddisfa i requisiti comunemente richiesti per i concorsi e dalle commissioni di valutazione delle carriere professionali.

Titolo: **Corso Universitario in Trade Marketing in Parafarmacia**

Modalità: **online**

Durata: **6 settimane**



futuro  
salute fiducia persone  
educazione informazione tutor  
garanzia accreditamento insegnamento  
istituzioni tecnologia apprendimento  
comunità impegno  
attenzione personalizzata innovazione  
conoscenza presente qualità  
formazione online  
sviluppo istituzioni  
classe virtuale lingue

**tech** università  
tecnologica

**Corso Universitario**  
Trade Marketing  
in Parafarmacia

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Orario: a scelta
- » Esami: online

**Corso Universitario**  
Trade Marketing  
in Parafarmacia