

Curso

Vendas em Farmácias



Curso

Vendas em Farmácias

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 6 ECTS
- » Tempo Dedicado: 16 horas/semana
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online

Acesso ao site: www.techtute.com/pt/farmacia/curso/vendas-farmacias

Índice

01

Apresentação

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Direção do curso

pág. 12

04

Estrutura e conteúdo

pág. 18

05

Metodologia

pág. 22

06

Certificação

pág. 30

01

Apresentação

Para além do seu importante papel no apoio à saúde pública, as farmácias estabelecem-se como empresas cuja atividade é sustentada pela venda de produtos. Para gerir este tipo específico de venda, o profissional deve estar especialmente bem qualificado. Este programa irá fornecer ao aluno todas as ferramentas necessárias neste domínio, num ambiente de aprendizagem de elevada qualidade, e dará um impulso de qualidade à sua carreira. Com uma abordagem atualizada e altamente eficaz, numa modalidade 100% online que permite aos alunos aprenderem ao seu próprio ritmo, sem horários pré-estabelecidos nem formalidades complicadas.



“

*Conheça as estratégias de venda específicas
que o profissional de farmácia pode aplicar
com garantias de sucesso”*

Nos últimos tempos, a importância crescente das farmácias nos cuidados de saúde tem feito com que a necessidade de especialização dos seus profissionais seja cada vez maior e mais exigente. O conhecimento do profissional não deve continuar a limitar-se à farmacologia e ao conhecimento do farmacêutico sobre os cuidados de saúde, mas requer competências que o posicionem no mundo dos negócios de forma estável e competitiva. Neste sentido, o domínio das técnicas de venda que podem ser aplicadas num ambiente comercial tão específicos, irá proporcionar a vantagem competitiva de que qualquer farmácia necessita.

Tendo em conta este contexto, a equipa docente da TECH concebeu este curso que, em apenas 6 semanas de estudo, online e de forma intensiva, abrange todos os avanços relevantes no âmbito da venda de produtos farmacêuticos. De um ponto de vista prático, os alunos poderão consolidar os seus conhecimentos e aplicá-los na sua prática profissional quotidiana.

Através de um método de estudo teórico-prático de eficácia comprovada, poderá adquirir competências muito específicas de grande interesse no setor da farmácia. Além disso, graças à metodologia de estudo exclusiva da TECH, o *Relearning*, baseada na repetição de conceitos fundamentais ao longo de todo o programa, irá aprenderá de forma natural, sem a tarefa fastidiosa de memorização comum nos métodos de estudo do passado.

Este **Curso de Vendas em Farmácias** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. As suas principais características são:

- ♦ O desenvolvimento de casos práticos apresentados por especialistas
- ♦ O seu conteúdo gráfico, esquemático e eminentemente prático fornece informação científica e prática sobre as disciplinas que são essenciais para a prática profissional
- ♦ Conhecimentos atualizados sobre o setor
- ♦ Exercícios práticos onde o processo de autoavaliação pode ser levado a cabo a fim de melhorar a aprendizagem
- ♦ A sua ênfase em metodologias inovadoras
- ♦ Aulas teóricas, perguntas ao especialista, fóruns de discussão sobre questões controversas e atividades de reflexão individual
- ♦ A disponibilidade de acesso ao conteúdo a partir de qualquer dispositivo fixo ou portátil com ligação à Internet



Aprenda a vender produtos farmacêuticos, de forma segura e eficaz, com este Curso de Vendas em Farmácias”

“

A melhor qualificação de ensino online do mercado, num programa criado especificamente para profissionais do setor”

Um programa muito completo e especializado, que lhe permitirá estudar sem problemas de compatibilidade com a sua vida quotidiana.

Tudo o que precisa de saber sobre marketing no setor das farmácias. Aproveite a oportunidade e atualize-se.

O corpo docente do curso inclui profissionais especialistas que trazem a sua experiência profissional para este curso, para além de especialistas reconhecidos de sociedades de referência e universidades de prestígio.

Graças ao seu conteúdo multimédia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, o profissional terá acesso a uma aprendizagem situada e contextual, ou seja, um ambiente de simulação que proporcionará um estudo imersivo programado para se formar em situações reais.

A conceção deste programa centra-se na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o farmacêutico deve tentar resolver as diferentes situações da prática profissional que vão surgindo. Para tal, o especialista contará com a ajuda de um sistema inovador de vídeo interativo criado por especialistas reconhecidos na área do serviço de farmácia, com uma vasta experiência.



02

Objetivos

O objetivo deste programa abrangente é acompanhar e encorajar os alunos num processo de crescimento profissional que lhes permita atingir um novo nível de desempenho. Com o conhecimento mais interessante e atualizado do momento, numa formação orientada para a prática intensiva.



“

Saiba como aumentar as vendas dos seus produtos e serviços na farmácia, com um programa de grande impacto pedagógico”



Objetivo geral

- ♦ Estudar a gestão de vendas no serviço de farmácia e como as maximizar

“

Objetivos realistas que se transformarão em progresso imediato no seu trabalho”





Objetivos específicos

- ♦ Aprofundar conhecimentos de psicologia aplicada às técnicas de venda
- ♦ Saber como funciona o ciclo de vendas
- ♦ Saber como prever as vendas
- ♦ Compreender as diferentes políticas de preços
- ♦ Analisar as diferentes tipologias de produtos
- ♦ Conhecer as técnicas para a rentabilização dos produtos
- ♦ Abordar os diferentes tipos de compras e clientes
- ♦ Conhecer as noções básicas de cross-selling e up-selling
- ♦ Saber como agir em situações comprometedoras
- ♦ Conhecer as noções básicas de *digital e-commerce Management*

03

Direção do curso

Este curso oferece a oportunidade de aprender com os melhores, com um corpo docente de profissionais do setor que irão partilhar os seus conhecimentos teóricos e práticos para o conduzir a um nível mais elevado de qualificação. Com os métodos de ensino mais atualizados e eficazes no mercado do ensino online.



“

Uma oportunidade sem igual de aprender e crescer profissionalmente com os melhores especialistas na área”

Diretor Convidado Internacional

Reconhecida internacionalmente por desenvolver soluções inovadoras durante a pandemia do COVID-19, a Doutora Katherine DeSanctis é uma prestigiada **Farmacêutica** especializada em **Gestão Operativa**. Seu enfoque destaca-se por aplicar **estratégias de liderança** para capacitar especialistas clínicos e otimizar os serviços de Farmácia em ambientes hospitalares.

Dessa forma, possui uma extensa trajetória laboral, que lhe permitiu fazer parte de reconhecidas instituições de saúde, como o **Mass General Brigham** nos Estados Unidos. Entre seus principais feitos, destaca-se que liderou a **transformação digital** nas instituições para oferecer cuidados de qualidade aos pacientes em suas casas. Isso permitiu melhorar os processos para enriquecer tanto a eficiência quanto a segurança na distribuição de medicamentos.

Nesse sentido, seu trabalho foi reconhecido em múltiplas ocasiões. Por exemplo, sua capacidade de gestão em tempos de crise lhe rendeu um prêmio internacional na indústria da saúde. Além disso, publicações especializadas como a **Becker's Hospital Review** publicaram artigos sobre seu trabalho, destacando sua mentalidade vanguardista.

Por outro lado, entre suas contribuições mais notáveis, figura a criação de um **painel de controle** durante a irrupção do **SARS-CoV-2** para fomentar o compromisso dos funcionários e melhorar a cultura organizacional. Graças a esse sistema, melhorou a **retenção de pessoal** e aumentou sua motivação para enfrentar esse período complicado.

Além disso, conciliou essa faceta com seu trabalho como **Pesquisadora Clínica**. Em sua linha de interesse, destacam-se a **tecnologia farmacêutica**, a **segurança dos medicamentos** e a **gestão de direção**. Nesse sentido, colabora ativamente com o Conselho de Farmácia da Vizient. Assim, compartilha seus sólidos conhecimentos em plataformas como o YouTube para aumentar a compreensão dos profissionais sobre áreas como a preparação de fármacos, a distribuição central ou as Farmácias perioperatórias.



Dra. DeSanctis, Katherine

- Diretora de Operações Farmacêuticas no Mass General Brigham, Massachusetts, Estados Unidos
- Diretora do Hospital Geral de Massachusetts
- Residente em Administração de Farmácias em Sistemas de Saúde na UW Health
- Doutora em Farmácia pela Universidade de Illinois em Chicago
- Mestre em Ciências pela Universidade de Wisconsin-Madison
- Licenciada em Ciências pela Universidade de Villanova
- Membro de:
 - Sociedade Americana de Farmacêuticos do Sistema de Saúde
 - Sociedade de Farmacêuticos do Sistema de Saúde de Massachusetts
 - Conselho de Farmácia da Vizient

“

Graças à TECH, poderá aprender com os melhores profissionais do mundo”

Direção



Dra. María Eugenia Aunió Lavarías

- Licenciatura em Farmácia Universidade de Valência
- Licenciatura em Ciência e Tecnologia Alimentar Universidade de Valência
- Autora Gestão Dietética do Excesso de Peso no Serviço de Farmácia Ed. Médica Panamericana 2012
- Direção do Curso Universitário "Gestão do excesso de peso no Serviço de Farmácia" Universidade de Barcelona IL3 Instituto para a Aprendizagem ao Longo da Vida
- Direção do Curso Universitário "Dermocosmética no Serviço de Farmácia"
- Universidade de Barcelona IL3 Instituto para a Aprendizagem ao Longo da Vida



04

Estrutura e conteúdo

Um compêndio de conhecimentos criado para dar ao farmacêutico a oportunidade de se atualizar ou incorporar os conhecimentos mais avançados sobre Vendas em Farmácias. Com a segurança e competência da maior universidade online do mundo.





“

Um programa pedagógico muito completo, estruturado em unidades didáticas muito bem desenvolvidas, orientado para uma aprendizagem eficiente e rápida, compatível com a sua vida pessoal e profissional”

Módulo 1. Vendas farmacêuticas

- 1.1. Psicologia e técnicas de venda
- 1.2. Ciclo de vendas
- 1.3. Previsão de vendas
- 1.4. Políticas de fixação de preços
- 1.5. Tipologias de produtos
- 1.6. Orientação para a rentabilidade dos produtos
- 1.7. Tipologias de compras e clientes
- 1.8. Cross-selling e up-selling
- 1.9. Situações comprometidas
- 1.10. *Digital e-Commerce Management*





“

*Uma experiência de aprendizagem única,
fundamental e decisiva para impulsionar
o seu desenvolvimento profissional”*

05

Metodologia

Este programa de capacitação oferece uma forma diferente de aprendizagem. A nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: o **Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas escolas médicas mais prestigiadas do mundo e tem sido considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações, tais como a **New England Journal of Medicine**.





“

Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para o levar através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que provou ser extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização”

Na TECH utilizamos o Método de Caso

Numa dada situação, o que deve fazer um profissional? Ao longo do programa, os estudantes serão confrontados com múltiplos casos clínicos simulados com base em pacientes reais nos quais terão de investigar, estabelecer hipóteses e finalmente resolver a situação. Há abundantes provas científicas sobre a eficácia do método. Os enfermeiros aprendem melhor, mais depressa e de forma mais sustentável ao longo do tempo.

Com a TECH pode experimentar uma forma de aprendizagem que abala as fundações das universidades tradicionais de todo o mundo.



Segundo o Dr. Gérvas, o caso clínico é a apresentação anotada de um paciente, ou grupo de pacientes, que se torna um "caso", um exemplo ou modelo que ilustra alguma componente clínica peculiar, quer pelo seu poder de ensino, quer pela sua singularidade ou raridade. É essencial que o caso se baseie na vida profissional atual, tentando recriar as condições reais na prática profissional de enfermagem.

“

Sabia que este método foi desenvolvido em 1912 em Harvard para estudantes de direito? O método do caso consistia em apresentar situações reais complexas para que tomassem decisões e justificassem a forma de as resolver. Em 1924 foi estabelecido como um método de ensino padrão em Harvard”

A eficácia do método é justificada por quatro realizações fundamentais:

- 1 Os enfermeiros que seguem este método não só conseguem a assimilação de conceitos, mas também desenvolvem a sua capacidade mental através de exercícios para avaliar situações reais e aplicar os seus conhecimentos.
- 2 A aprendizagem é solidamente traduzida em competências práticas que permitem ao educador integrar melhor o conhecimento na prática diária.
- 3 A assimilação de ideias e conceitos é facilitada e mais eficiente, graças à utilização de situações que surgiram a partir de um ensino real.
- 4 O sentimento de eficiência do esforço investido torna-se um estímulo muito importante para os estudantes, o que se traduz num maior interesse pela aprendizagem e num aumento do tempo passado a trabalhar no curso.



Relearning Methodology

A TECH combina eficazmente a metodologia do Estudo de Caso com um sistema de aprendizagem 100% online baseado na repetição, que combina 8 elementos didáticos diferentes em cada lição.

Melhoramos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.



O educador aprenderá através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes de aprendizagem simulados. Estas simulações são desenvolvidas utilizando software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.

Na vanguarda da pedagogia mundial, o método Relearning conseguiu melhorar os níveis globais de satisfação dos profissionais que concluem os seus estudos, no que diz respeito aos indicadores de qualidade da melhor universidade online do mundo (Universidade de Columbia).

Utilizando esta metodologia, mais de 115.000 farmacêuticos foram formados com sucesso sem precedentes em todas as especialidades clínicas, independentemente da carga cirúrgica. Tudo isto num ambiente altamente exigente, com um corpo estudantil universitário com um elevado perfil socioeconómico e uma idade média de 43,5 anos.

O Relearning permitir-lhe-á aprender com menos esforço e mais desempenho, envolvendo-o mais na sua capacitação, desenvolvendo um espírito crítico, defendendo argumentos e opiniões contrastantes: uma equação direta ao sucesso.

No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, mas acontece numa espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, cada um destes elementos é combinado de forma concêntrica.

A pontuação global do nosso sistema de aprendizagem é de 8,01, de acordo com os mais elevados padrões internacionais.



Este programa oferece o melhor material educativo, cuidadosamente preparado para profissionais:



Material de estudo

Todos os conteúdos didáticos são criados pelos especialistas que irão ensinar o curso, especificamente para o curso, para que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Estes conteúdos são depois aplicados ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isto, com as mais recentes técnicas que oferecem peças de alta-qualidade em cada um dos materiais que são colocados à disposição do aluno.



Técnicas e procedimentos em vídeo

A TECH aproxima os estudantes das técnicas mais recentes, dos últimos avanços educacionais, da vanguarda dos atuais procedimentos de cuidados farmacêuticos. Tudo isto, na primeira pessoa, com o máximo rigor, explicado e detalhado para a assimilação e compreensão do estudante. E o melhor de tudo, pode observá-los quantas vezes quiser.



Resumos interativos

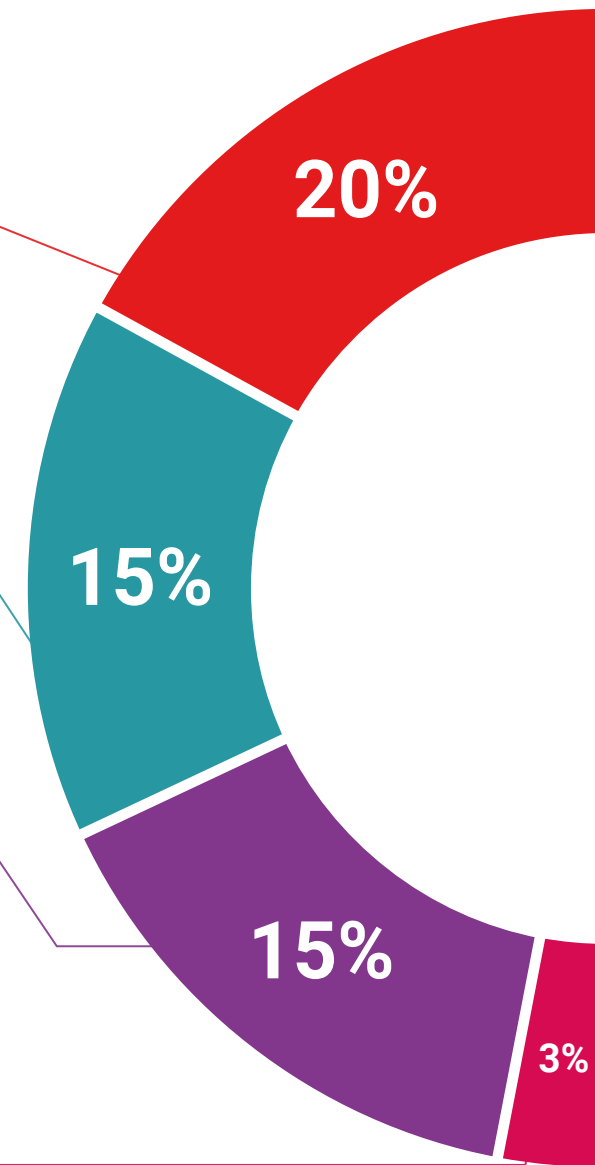
A equipa da TECH apresenta os conteúdos de uma forma atrativa e dinâmica em comprimidos multimédia que incluem áudios, vídeos, imagens, diagramas e mapas conceituais a fim de reforçar o conhecimento.

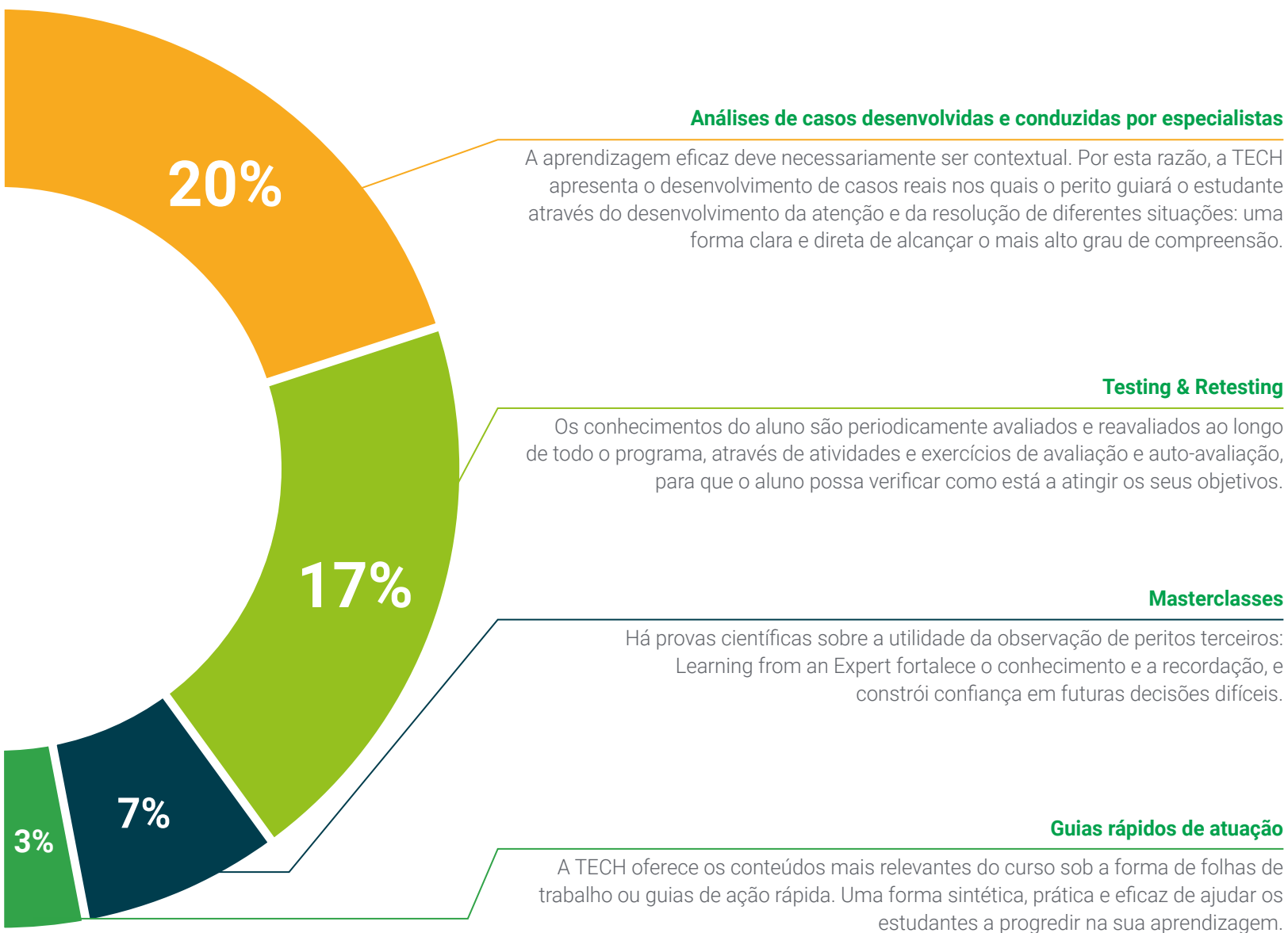
Este sistema educativo único para a apresentação de conteúdos multimédia foi premiado pela Microsoft como uma "História de Sucesso Europeu".



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que necessita para completar a sua capacitação.





06

Certificação

O Curso de Vendas em Farmácias garante, para além de um conteúdo mais rigoroso e atualizado, o acesso a um Curso emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Conclua este plano de estudos com sucesso e receba o seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”

Este **Curso de Vendas em Farmácias** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* correspondente ao **Curso** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

Este certificado contribui significativamente para o desenvolvimento da capacitação continuada dos profissionais e proporciona um importante valor para a sua capacitação universitária, sendo 100% válido e atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de emprego, concursos públicos e avaliação de carreiras profissionais.

Certificação: **Curso de Vendas em Farmácias**

ECTS: **6**

Carga horária: **150 horas**



*Apostila de Haia Caso o aluno solicite que o seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo com um custo adicional.

futuro
saúde confiança pessoas
informação orientadores
educação certificação ensino
garantia aprendizagem
instituições tecnologia
comunidade compr
atenção personalizada
conhecimento inovação
presente qual
desenvolvimento si

tech universidade
tecnológica

Curso

Vendas em Farmácias

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificação: TECH Universidade Tecnológica
- » Créditos: 6 ECTS
- » Tempo Dedicado: 16 horas/semana
- » Horário: ao seu próprio ritmo
- » Exames: online

Curso

Vendas em Farmácias

