

Programa Avançado

Direção e Gestão de Parafarmácias



Programa Avançado Direção e Gestão de Parafarmácias

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: www.techtute.com/br/farmacia/programa-avancado/programa-avancado-direcao-gestao-parafarmacias

Índice

01

Apresentação

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Direção do curso

pág. 12

04

Estrutura e conteúdo

pág. 16

05

Metodologia

pág. 22

06

Certificado

pág. 30

01

Apresentação

A transformação digital das parafarmácias, sem dúvida, mudou o cenário desse setor. A liderança de projetos nesse campo exige uma atualização contínua do conhecimento sobre os diferentes modelos de negócios, a gestão contábil e a tecnologia usada para a distribuição de produtos. Isso é essencial para farmacêuticos que já administram seus próprios negócios ou que desejam iniciar um novo projeto nesse campo. Para facilitar este processo de atualização, a TECH criou esta qualificação 100% online, que levará os alunos a se aprofundarem nas estratégias econômicas, logísticas e de coordenação de equipes mais eficazes para a gestão de parafarmácias. Tudo isso com um conteúdo multimídia, acessível 24 horas por dia, 7 dias por semana.





“

Um Programa Avançado 100% online, que lhe permitirá integrar as estratégias mais recentes para a direção e gestão de parafarmácias”

As novas tecnologias possibilitaram a incorporação dos últimos avanços na distribuição de produtos e a criação exclusiva ou mista de um modelo de negócios na Internet. Diante dessa realidade, os farmacêuticos precisam se manter a par dos últimos desenvolvimentos para maximizar a lucratividade de seus negócios.

Neste sentido, a geração de uma experiência de compra positiva e completa para o cliente é fundamental, o que implica se manter atualizado com os fornecedores existentes, manter uma logística adequada e um rigoroso plano econômico-financeiro. Por esse motivo, a TECH criou o Programa Avançado de Direção e Gestão de Parafarmácias, que permitirá ao farmacêutico obter uma atualização bem-sucedida graças ao programa desenvolvido pela excelente equipe especializada que ministra esta capacitação.

Este é um programa avançado de 6 meses que proporcionará o conhecimento sobre os diferentes tipos de parafarmácias existentes, o novo papel da liderança e o novo papel de liderança e as técnicas de coaching mais eficazes. Além disso, o aluno se aprofundará na lucratividade e na distribuição de produtos parafarmacêuticos. Para isso, contará com material didático baseado em resumos em vídeo de cada matéria, vídeos em foco, leituras e estudos de caso, que dão maior dinamismo a esta capacitação.

Da mesma forma, graças ao sistema *Relearning*, baseado na reiteração do conteúdo ao longo do itinerário acadêmico, o aluno reduzirá as horas de estudo e memorização tão frequentes em outras metodologias.

Sem dúvida, os profissionais possuem uma oportunidade única de se manterem atualizados com as novas linhas de ação e gestão em parafarmácia por meio de um programa que não aulas presenciais e sem horários fixos. Dessa forma, os alunos terão mais liberdade para conciliar suas responsabilidades diárias com uma qualificação de qualidade.

Este **Programa Avançado de Direção e Gestão de Parafarmácias** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ♦ O desenvolvimento de casos práticos apresentados por especialistas em Farmácia
- ♦ O conteúdo gráfico, esquemático e extremamente útil, fornece informações científicas e práticas sobre as disciplinas essenciais para o exercício da profissão
- ♦ Exercícios práticos onde o processo de autoavaliação é realizado para melhorar a aprendizagem
- ♦ Destaque especial para as metodologias inovadoras
- ♦ Lições teóricas, perguntas a especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- ♦ Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet



Uma opção acadêmica que lhe fornecerá as ferramentas mais atualizadas para analisar as vendas de produtos parafarmacêuticos"

“

Atualize seus conhecimentos sobre como melhorar a experiência de compra do cliente e aumentar a lucratividade de sua parafarmácia”

O corpo docente deste programa inclui profissionais da área que transferem a experiência do seu trabalho para esta capacitação, além de especialistas reconhecidos de sociedades científicas de referência e universidades de prestígio.

O conteúdo multimídia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, permitirá ao profissional uma aprendizagem contextualizada, ou seja, realizada através de um ambiente simulado, proporcionando uma capacitação imersiva e programada para praticar diante de situações reais.

A estrutura deste programa se concentra na Aprendizagem Baseada em Problemas, onde o profissional deverá tentar resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do curso acadêmico. Para isso, contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo realizado por especialistas reconhecidos.

Graças ao método Relearning, você poderá reduzir as longas horas de estudo e consolidar os conceitos mais importantes de forma simples.

Uma capacitação universitária que fornece a você as informações mais completas sobre como elaborar um plano de vendas na Parafarmácia em apenas 6 meses.



02 Objetivos

O objetivo deste Programa Avançado é fornecer aos alunos as estratégias e linhas de ação necessárias para que possam atualizar seus conhecimentos sobre a Direção e Gestão de Parafarmácias. Isso será possível graças à perspectiva teórico-prática deste programa e aos inúmeros recursos pedagógicos adicionais, nos quais a TECH empregou a mais recente tecnologia aplicada ao ensino.





“

Com os estudos de caso deste programa, você poderá integrar as ações mais eficazes para a gestão bem-sucedida de sua Parafarmácia”

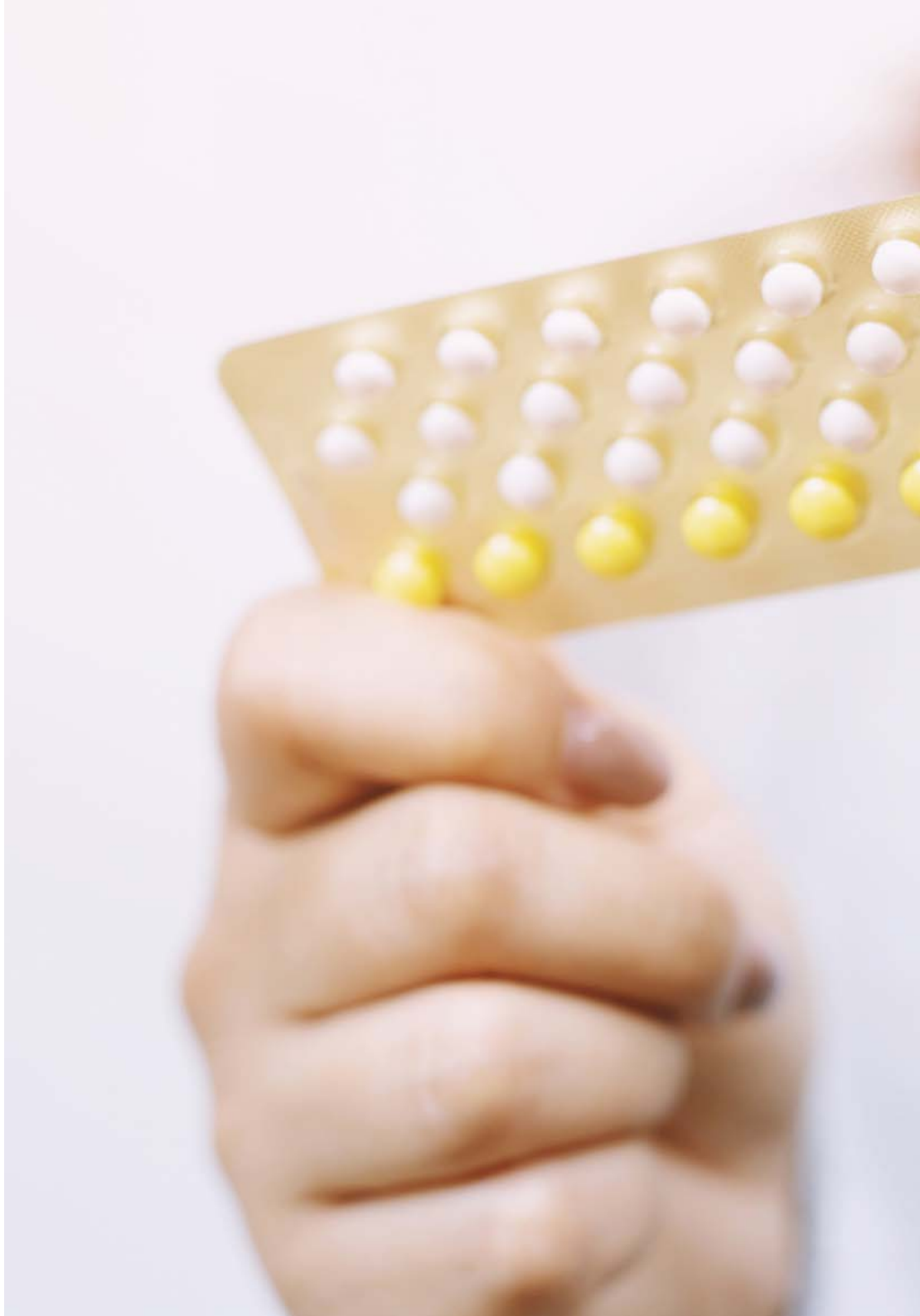


Objetivos gerais

- ♦ Ampliar os conhecimentos sobre a Gestão de Parafarmácias
- ♦ Aprimorar as habilidades para a criação e a gestão de parafarmácia online
- ♦ Aumentar o desempenho do negócio de parafarmácia
- ♦ Analisar as estratégias de marketing mais eficazes do setor
- ♦ Incorporar os mais recentes desenvolvimentos tecnológicos para implementação ou adaptação de projetos de Parafarmácia
- ♦ Estar ciente de todos os tipos de produtos comercializados por meio de Parafarmácias
- ♦ Explorar o mercado parafarmacêutico
- ♦ Implementar a análise e o posicionamento digital de uma Parafarmácia

“

Graças a esta capacitação universitária, você ampliará suas habilidades na aquisição de produtos de parafarmácia de qualidade para sua posterior venda ativa”





Objetivos específicos

Módulo 1. Bases da Parafarmácia

- ◆ Descrever as principais diferenças atuais entre a linha que separa a Farmácia da Parafarmácia
- ◆ Estabelecer a análise da concorrência dentro do setor da Parafarmácia
- ◆ Atualizar os conhecimentos em torno do novo papel da equipe de Parafarmácia
- ◆ Aprofundar os conhecimentos nas novas tecnologias empregadas neste tipo de negócios

Módulo 2. Rentabilidade da Parafarmácia

- ◆ Estudar os principais termos de contabilidade e finanças de uma Parafarmácia
- ◆ Indicar as estratégias e planos de venda mais eficazes na Parafarmácia, bem como o projeto de um plano financeiro
- ◆ Obter informações mais atualizadas sobre as ferramentas utilizadas para o estudo de vendas
- ◆ Estar atualizado sobre os principais softwares utilizados na Parafarmácia

Módulo 3. Distribuição Parafarmacêutica

- ◆ Investigar sobre a tecnologia mais avançada utilizada na distribuição de produtos parafarmacêuticos
- ◆ Analisar detalhadamente os agentes mais relevantes da cadeia de suprimentos
- ◆ Analisar o mercado parafarmacêutico e a demanda por produtos
- ◆ Estabelecer as recomendações essenciais para gerenciar uma Parafarmácia

03

Direção do curso

A direção e o corpo docente dessa universidade se destaca por suas brilhantes carreiras profissionais nas áreas farmacêutica, publicitária e econômica. Três áreas fundamentais que são o foco do conteúdo deste programa avançado e nas quais a equipe de professores é altamente qualificada. Além disso, a proximidade dos especialistas que ministram esse programa permitirá que os alunos resolvam quaisquer dúvidas que possam ter sobre seu conteúdo durante os 6 meses de capacitação.



“

Uma equipe de professores, bem estabelecida no setor farmacêutico e econômico, será responsável por fornecer a você uma atualização de sucesso sobre a direção e a gestão de parafarmácias”

Direção



Sra. María José Forner Puig

- ♦ Farmacêutica especialista em Fitoterapia. Especialista em produtos nos Laboratórios Arkopharma
- ♦ Farmacêutica assistente na Farmácia Traver-Martin
- ♦ Mestre em Dietética, Nutrição e Coaching Nutricional pela Señhor Sociedad Española de Formación
- ♦ Especialista em Nutrição, Dietética e Fitoterapia pela UNED (Universidade Espanhola de Ensino à Distância)
- ♦ Curso de Nutrição Esportiva no Futebol pelo Barça Innovation Hub Universiti
- ♦ Formada em Farmácia pela Universidade de Valência

Professores

Sra. Patricia García Domínguez

- ♦ Chefe de Administração da Sanafarmacia Ciudad Expo 24 H
- ♦ Chefe de Administração e Gerência de uma empresa de construção
- ♦ Especialista em Gestão de Escritórios de Farmácia pelo Real e Ilustre Colégio Oficial de Farmacêuticos de Sevilha
- ♦ Especialista em Prevenção de Riscos Laborais, Gestão de Recursos Humanos/Administração de Pessoal pela Confederação Empresarial da Andaluzia
- ♦ Formada em Economia pela Universidade de Sevilha



04

Estrutura e conteúdo

O plano de estudos deste Programa Avançado permitirá que os alunos realizem uma atualização intensiva sobre os diferentes tipos de modelos de negócios de Parafarmácia, planejamento econômico-financeiro e estratégias para obter uma distribuição ideal de produtos. Tudo isso, com material didático multimídia, leituras especializadas e estudos de caso que lhe atualizarão de forma dinâmica e atraente.





“

O material multimídia facilitará a atualização sobre a tecnologia mais inovadora usada na distribuição em Parafarmácias"

Módulo 1. Bases da Parafarmácia

- 1.1. Parafarmácia, evolução
 - 1.1.1. História da Parafarmácia
 - 1.1.2. Evolução da Parafarmácia
 - 1.1.3. Definição de Parafarmácia
 - 1.1.4. Diferença entre Farmácia e Parafarmácia
- 1.2. Medição de parâmetros em Parafarmácia
 - 1.2.1. Definição de parâmetros
 - 1.2.2. Estrutura de parâmetros
 - 1.2.3. Principais parâmetros
 - 1.2.4. Análise de parâmetros de Parafarmácias
- 1.3. Principais produtos em Parafarmácia
 - 1.3.1. Cosméticos e produtos de higiene pessoal
 - 1.3.2. Complementos alimentares
 - 1.3.3. Alimentação infantil
 - 1.3.4. Alimentos de uso médico especial
 - 1.3.5. Alimentos substitutos da dieta
 - 1.3.6. Dispositivos médicos
 - 1.3.7. Produtos sanitários de diagnóstico "in vitro" e autodiagnóstico
 - 1.3.8. Artigos de puericultura
 - 1.3.9. Biocidas
 - 1.3.10. Equipamento de Proteção Individual (EPI)
 - 1.3.11. Outros produtos relacionados com a saúde e o bem-estar vendidos em farmácias
- 1.4. Parafarmácia e saúde
 - 1.4.1. Relação entre Parafarmácia e Saúde
 - 1.4.2. A saúde como elemento central
 - 1.4.3. Vida saudável
 - 1.4.4. Conclusões





- 1.5. Tipos de Parafarmácias
 - 1.5.1. Parafarmácia privada
 - 1.5.2. Franquia de Parafarmácia
 - 1.5.3. Parafarmácia em grandes armazéns
 - 1.5.4. Parafarmácia no setor de varejo
- 1.6. Análise da concorrência
 - 1.6.1. Definição
 - 1.6.2. Objetivos
 - 1.6.3. Aplicações
 - 1.6.4. Resultados
- 1.7. Papéis na Parafarmácia
 - 1.7.1. Equipe, quem é quem?
 - 1.7.2. Gestão na Parafarmácia
 - 1.7.3. Equipe técnica
 - 1.7.4. Equipe administrativa
- 1.8. Coaching de equipes em Parafarmácia
 - 1.8.1. Recursos humanos
 - 1.8.2. Gestão do dia-a-dia
 - 1.8.3. Motivação
 - 1.8.4. Conclusões
- 1.9. Elementos tecnológicos em Parafarmácia
 - 1.9.1. Definição
 - 1.9.2. Elementos tecnológicos em Parafarmácia
 - 1.9.3. Importância da tecnologia em Parafarmácia
 - 1.9.4. Novidades tecnológicas em Parafarmácia
- 1.10. Responsabilidade social corporativa em Parafarmácia
 - 1.10.1. Definição
 - 1.10.2. Boas práticas ambientais
 - 1.10.3. Boas práticas de conservação
 - 1.10.4. Boas práticas de atendimento ao cliente

Módulo 2. Rentabilidade da Parafarmácia

- 2.1. Contabilidade e finanças de uma Parafarmácia
 - 2.1.1. Aspectos básicos da contabilidade
 - 2.1.2. O ativo na contabilidade da Parafarmácia
 - 2.1.3. O passivo na contabilidade da Parafarmácia
 - 2.1.4. Tipos de IVA. Impostos
- 2.2. Gestão de compras
 - 2.2.1. Fornecedores
 - 2.2.2. Gestão do estoque
 - 2.2.3. Produtos A.B.C
 - 2.2.4. Tipos de compra na Parafarmácia
- 2.3. Gestão de vendas
 - 2.3.1. Vendas da atividade da farmácia
 - 2.3.2. TPV como ferramenta de vendas da Parafarmácia
 - 2.3.3. Custos e despesas
 - 2.3.4. Lucro líquido
- 2.4. Margem de uma Parafarmácia PVL, PVF, PVP
 - 2.4.1. O que é PVL?
 - 2.4.2. Cálculo do PVP
 - 2.4.3. Margem líquida e diferenças entre PVL, PVF e PVP
 - 2.4.4. Como melhorar a margem
 - 2.4.5. Amortização da farmácia
- 2.5. Plano de vendas de uma Parafarmácia
 - 2.5.1. Como elaborar um plano de vendas
 - 2.5.2. Fidelização do cliente
 - 2.5.3. Planejamento de incentivos à venda
 - 2.5.4. Incentivos para a equipe de vendas
- 2.6. Ferramentas para estudar as vendas de uma Parafarmácia
 - 2.6.1. Experiência de compra do cliente
 - 2.6.2. Upselling
 - 2.6.3. Venda cruzada
 - 2.6.4. Pacotes
 - 2.6.5. Técnicas de ofertas para uma Parafarmácia
- 2.7. Principais softwares: Farmatic, Unycop, Bitfarma
 - 2.7.1. Qual escolher: S.L., C.B. ou S.A. ou autônomo
 - 2.7.2. Recargo de equivalência
- 2.8. Tipos de pagamento
 - 2.8.1. Pagamentos a fornecedores
 - 2.8.2. Adiamento de pagamentos
- 2.9. Plano financeiro
 - 2.9.1. Plano de investimentos
 - 2.9.2. Balanço
 - 2.9.3. Orçamento de caixa
 - 2.9.4. Conta de resultados provisional
 - 2.9.5. Plano de tesouraria
- 2.10. Margem de lucro de uma Parafarmácia
 - 2.10.1. Negociação de fornecedores
 - 2.10.2. Economia de custos em compras
 - 2.10.3. Descontos de fornecedores por pagamento antecipado
 - 2.10.4. Aumentando o horário da Parafarmácia

Módulo 3. Distribuição Parafarmacêutica

- 3.1. Tecnologia inovadora para distribuição parafarmacêutica
- 3.2. Logística
 - 3.2.1. Preparação de pedidos
 - 3.2.2. Entrega de pedidos
 - 3.2.3. Notas fiscais e faturas
 - 3.2.4. Boas práticas
- 3.3. Cadeia de distribuição de produtos parafarmacêuticos
 - 3.3.1. Agentes de distribuição; quem são eles
 - 3.3.2. O que é um atacadista?
 - 3.3.3. O que é um distribuidor?
 - 3.3.4. O que é um grupo de compras?
 - 3.3.5. A parafarmácia como ponto final de venda ao cliente
- 3.4. Gestão TIC do armazém da parafarmácia
 - 3.4.1. O que é o armazém da parafarmácia?
 - 3.4.2. Gestão de pedidos e abastecimento
 - 3.4.3. Recebimento ou entrada de mercadorias
 - 3.4.4. Armazenamento e organização dos produtos
- 3.5. Mercado parafarmacêutico
 - 3.5.1. Apresentação e definição do mercado em números
 - 3.5.2. O mercado interno
 - 3.5.3. Análise da demanda: Uso de produtos de beleza e cuidados pessoais, comportamento de compra do consumidor
 - 3.5.4. Estrutura de mercado
- 3.6. Gestão do estoque
 - 3.6.1. Gestão otimizada de estoque na parafarmácia
 - 3.6.2. O inventário ideal da parafarmácia baseia-se na análise de 10 variáveis
 - 3.6.3. Coeficiente de rotação e níveis ideais na gestão de estoque da parafarmácia
 - 3.6.4. Conclusões
- 3.7. Tipos de pedidos na Parafarmácia
 - 3.7.1. Gestão de pedidos na Parafarmácia
 - 3.7.2. Que tipos de pedidos existem em uma parafarmácia?
 - 3.7.3. Como fazer pedidos?
 - 3.7.4. Outras opções
- 3.8. Qualidade dos produtos da parafarmácia
 - 3.8.1. Rotulagem dos produtos
 - 3.8.2. Código nacional dos produtos parafarmacêuticos como garantia de qualidade
 - 3.8.3. Imagem de qualidade dos produtos parafarmacêuticos
 - 3.8.4. A parafarmácia como canal de venda garante a qualidade dos produtos
- 3.9. Cliente final
 - 3.9.1. Venda ativa
 - 3.9.2. Recomendações para mudar de venda ativa para venda de conselho
 - 3.9.3. Conhecimento do cliente
 - 3.9.4. O cliente final
- 3.10. Ferramentas para a gestão da parafarmácia
 - 3.10.1. Dicas para otimizar a gestão da parafarmácia
 - 3.10.2. Áreas de gestão da parafarmácia
 - 3.10.3. Conselhos práticos
 - 3.10.4. Conclusões



Você poderá fazer o download de todo o conteúdo disponível no aula virtual, obtendo assim acesso mesmo offline"

05

Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o *New England Journal of Medicine*.





Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização"

Na TECH usamos o Método do Caso

Em uma determinada situação clínica, o que um profissional deveria fazer? Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos simulados baseados em situações reais, onde deverão investigar, estabelecer hipóteses e finalmente resolver as situações. Há diversas evidências científicas sobre a eficácia deste método. Os farmacêuticos aprendem melhor, mais rápido e de forma mais sustentável ao longo do tempo.

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo.



Segundo o Dr. Gérvas, o caso clínico é a apresentação comentada de um paciente, ou grupo de pacientes, que se torna um "caso", um exemplo ou modelo que ilustra algum componente clínico peculiar, seja pelo seu poder de ensino ou pela sua singularidade ou raridade. É essencial que o caso seja fundamentado na vida profissional atual, tentando recriar as condições reais da prática profissional do farmacêutico.

“

Você sabia que este método foi desenvolvido em 1912, em Harvard, para os alunos de Direito? O método do caso consistia em apresentar situações reais e complexas para que os alunos tomassem decisões e justificassem como resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard”

A eficácia do método é justificada por quatro conquistas fundamentais:

1. Os farmacêuticos que seguem este método não só assimilam os conceitos, mas também desenvolvem a capacidade mental, através de exercícios que avaliam situações reais e a aplicação do conhecimento.
2. A aprendizagem se consolida nas habilidades práticas permitindo ao farmacêutico integrar melhor o conhecimento à prática clínica.
3. A assimilação de ideias e conceitos se torna mais fácil e mais eficiente, graças ao uso de situações decorrentes da realidade.
4. A sensação de eficiência do esforço investido se torna um estímulo muito importante para os alunos, o que se traduz em um maior interesse pela aprendizagem e um aumento no tempo dedicado ao curso.



Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando 8 elementos didáticos diferentes em cada aula.

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

O farmacêutico aprenderá através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes simulados de aprendizagem. Estes simulados são realizados através de software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.



Na vanguarda da pedagogia mundial, o método Relearning conseguiu melhorar os níveis de satisfação geral dos profissionais que concluíram seus estudos, com relação aos indicadores de qualidade da melhor universidade online do mundo (Universidade de Columbia).

Através desta metodologia, mais de 115 mil farmacêuticos foram capacitados com sucesso sem precedentes em todas as especialidades clínicas, independente da carga cirúrgica. Nossa metodologia de ensino é desenvolvida em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso

No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica.

A nota geral do sistema de aprendizagem da TECH é de 8,01, de acordo com os mais altos padrões internacionais.



06

Certificado

O Programa Avançado de Direção e Gestão de Parafarmácias garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, acesso ao certificado do Curso emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

*Conclua este programa de estudos
com sucesso e receba seu certificado
sem sair de casa e sem burocracias”*

Este **Programa Avançado de Direção e Gestão de Parafarmácias** conta com o conteúdo mais completo e atualizado do mercado.

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

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Programa Avançado, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Programa Avançado de Direção e Gestão de Parafarmácias**

Modalidade: **online**

Duração: **6 meses**



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

futuro
saúde confiança pessoas
informação orientadores
educação certificação ensino
garantia aprendizagem
instituições tecnologia
comunidade compreensão
atenção personalizada
conhecimento inovação
presente qualidade
desenvolvimento sustentabilidade

tech universidade
tecnológica

Programa Avançado
Direção e Gestão
de Parafarmácias

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Programa Avançado

Direção e Gestão de Parafarmácias

