

Esperto Universitario

Marketing Applicato
alla Parafarmacia





Esperto Universitario Marketing Applicato alla Parafarmacia

- » Modalità: **online**
- » Durata: **6 mesi**
- » Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- » Orario: **a tua scelta**
- » Esami: **online**

Accesso al sito web: www.techitute.com/it/farmacia/specializzazione/specializzazione-marketing-applicato-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. 22

06

Titolo

pag. 30

01

Presentazione

I prodotti parafarmaceutici consentono di realizzare un maggior numero di azioni di marketing di impatto per il cliente. Un fatto che deve essere proficuo sia dal punto di vista economico che da quello dell'immagine del marchio delle aziende stesse. In questo senso, è essenziale che i professionisti del settore farmaceutico siano a conoscenza delle ultime tendenze in questo campo e dell'applicazione delle strategie più efficaci per ottenere un maggiore impatto. Su questa linea, TECH ha deciso di creare un corso 100% online, che porterà il candidato ad aggiornare le proprie conoscenze sulle azioni di vendita, promozione e pianificazione contabile necessarie nelle diverse tipologie di aziende Parafarmaceutiche. Il tutto, con una grande quantità di materiale didattico, elaborato da autentici specialisti del settore farmaceutico, pubblicitario e della comunicazione.



“

*Una formazione 100% online, senza lezioni
con orari fissi e adattata alle reali esigenze
dei professionisti farmacisti”*

L'attuazione di campagne di diffusione virale, la fidelizzazione dei clienti attraverso le promozioni o l'utilizzo delle nuove possibilità di comunicazione digitale sono solo alcune delle strategie più efficaci in Parafarmacia. Un settore che ha aumentato il proprio fatturato, grazie soprattutto alla sua incursione in Internet e alla grande varietà di prodotti

In questo senso, il professionista farmaceutico orientato a questo settore deve conoscere le ultime tendenze in fatto di strategie pubblicitarie, senza perdere di vista la necessaria pianificazione economico-finanziaria per ottenere la massima redditività. Per questo motivo, TECH riunisce in questa Esperto Universitario in Marketing Applicato alla Parafarmacia, il programma più avanzato e tenuto dai migliori esperti del settore.

Si tratta di un programma intensivo di 450 ore di insegnamento, in cui il candidato potrà approfondire i diversi modelli di business esistenti nel settore, le loro caratteristiche, che gli permetteranno di effettuare un aggiornamento completo. Approfondirà inoltre le principali azioni di vendita, l'acquisizione dei clienti negli spazi fisici e online e la contabilità necessaria in questo tipo di attività. Il tutto è completato da materiale didattico multimediale, letture essenziali e casi di studio accessibili in qualsiasi momento della giornata, da un dispositivo elettronico con connessione a Internet.

In questo modo, il professionista del settore farmaceutico ha un'ottima opportunità di conoscere tutto ciò che circonda il Marketing e di integrarlo nel proprio progetto. Così, senza dover frequentare le lezioni di persona o con orari ristretti, i laureati potranno gestire il proprio tempo di accesso e combinare le proprie responsabilità quotidiane con una qualifica universitaria di qualità.

Questo **Esperto Universitario in Marketing Applicato alla 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



I casi di studio di questo titolo ti permetteranno di esaminare casi di successo di Marketing virale e di integrarli nel tuo stesso progetto Parafarmaceutico”

“

Approfondisci il mondo della Parafarmacia privata, in franchising o nel settore del retail quando vuoi, dal tuo dispositivo digitale con connessione internet”

Il personale docente del programma comprende professionisti del settore che apportano l'esperienza del loro lavoro a questa formazione, oltre a specialisti riconosciuti da società di riferimento e università prestigiose.

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 sui Problemi, mediante il quale il professionista deve cercare di risolvere le diverse situazioni di pratica professionale che gli si presentano durante il corso. A tale scopo, sarà supportato da un innovativo sistema video interattivo sviluppato da esperti di prestigio.

Con questa qualifica, otterrai le risorse necessarie per implementare attività commerciali negli spazi di vendita della Parafarmacia.

Un programma che ti permetterà di perfezionare il tuo piano finanziario e di tesoreria e di applicarlo in progetti di Parafarmacia.



02 Obiettivi

L'obiettivo di questo Esperto Universitario è quello di fornire agli studenti le conoscenze più aggiornate sulle azioni di Marketing utilizzate per potenziare le attività di Parafarmacia. In questo senso, TECH mette a disposizione del candidato un eccellente personale docente con una vasta esperienza in questo settore. Inoltre, i casi di studio forniranno una visione molto più diretta e reale delle strategie più efficaci da utilizzare e integrare nel proprio progetto aziendale.





“

Con questa qualifica universitaria, sarai in grado di implementare con successo un piano di Marketing completo per il tuo progetto di Parafarmacia”



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
- ◆ Attuare azioni di analisi e posizionamento digitale per una parafarmacia
- ◆ Implementare l'analisi e il posizionamento digitale di una Parafarmacia



Vuoi essere aggiornato sui piani di vendita più efficienti nella Parafarmacia? Ottieni il massimo profitto grazie ai contenuti avanzati offerti da questa qualifica”





Obiettivi specifici

Modulo 1. *Trade marketing* in Parafarmacia

- ◆ 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

Modulo 2. *Redditività della Parafarmacia*

- ◆ Approfondire i principali termini contabili e finanziari di una Parafarmacia
- ◆ Indicare le strategie e i piani di vendita più efficaci in Parafarmacia, nonché la progettazione di un piano finanziario
- ◆ Acquisire le informazioni più aggiornate in merito agli strumenti utilizzati per lo studio delle vendite
- ◆ Aggiornarsi sui principali software utilizzati nella Parafarmacia

Modulo 3. *Piano Marketing della Parafarmacia*

- ◆ Promuovere l'implementazione di azioni orientate al marketing nell'area commerciale della Parafarmacia
- ◆ Approfondire le strategie di prodotto e il prezzo appropriato nelle Parafarmacie
- ◆ Indicare le linee guida per la creazione di campagne Marketing
- ◆ Stabilire come incorporare le nuove tecnologie che favoriscono l'esperienza di acquisto del consumatore

03

Direzione del corso

TECH ha riunito un eccellente personale direttivo e docente proveniente dal settore farmaceutico e dal settore del Marketing e della Pubblicità. Si tratta di docenti preparati che si distinguono per l'eccellente carriera professionale e per le loro qualità umane. Entrambi i fattori permetteranno agli studenti di ottenere un aggiornamento di successo sulle strategie di marketing e sulla visibilità in Parafarmacia dai migliori esperti. Inoltre, potrà risolvere qualsiasi dubbio che possa avere sul contenuto di questo programma durante i suoi 6 mesi di durata.





“

Hai a disposizione veri specialisti in Marketing e Parafarmacia con una vasta esperienza professionale in entrambi i settori”

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 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 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 Sáenz Suárez, Lucía

- ◆ Coordinatrice e responsabile degli accreditamenti presso RICOFSE
- ◆ 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

“

Cogli l'opportunità di conoscere gli ultimi progressi in questo ambito e applicali al tuo lavoro quotidiano”

04

Struttura e contenuti

Il piano di studi di questo Esperto Universitario è stato creato da un personale docente specializzato in Marketing e Farmacia. Entrambe le aree sono riflesse in un programma che fornisce al professionista farmaceutico le strategie più recenti utilizzate nel *Trade Marketing*, le tecniche e gli strumenti per la redazione di un piano di marketing e le procedure più efficaci per ottenere il massimo profitto in qualsiasi progetto di Parafarmacia. Tutto ciò è completato dal miglior materiale didattico a cui gli studenti avranno accesso 24 ore su 24, 7 giorni su 7.





“

*Un piano di studio teorico-pratico
integrato da contenuti multimediali,
letture e numerosi strumenti didattici
a cui potrai accedere 24 ore al giorno”*

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* e *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

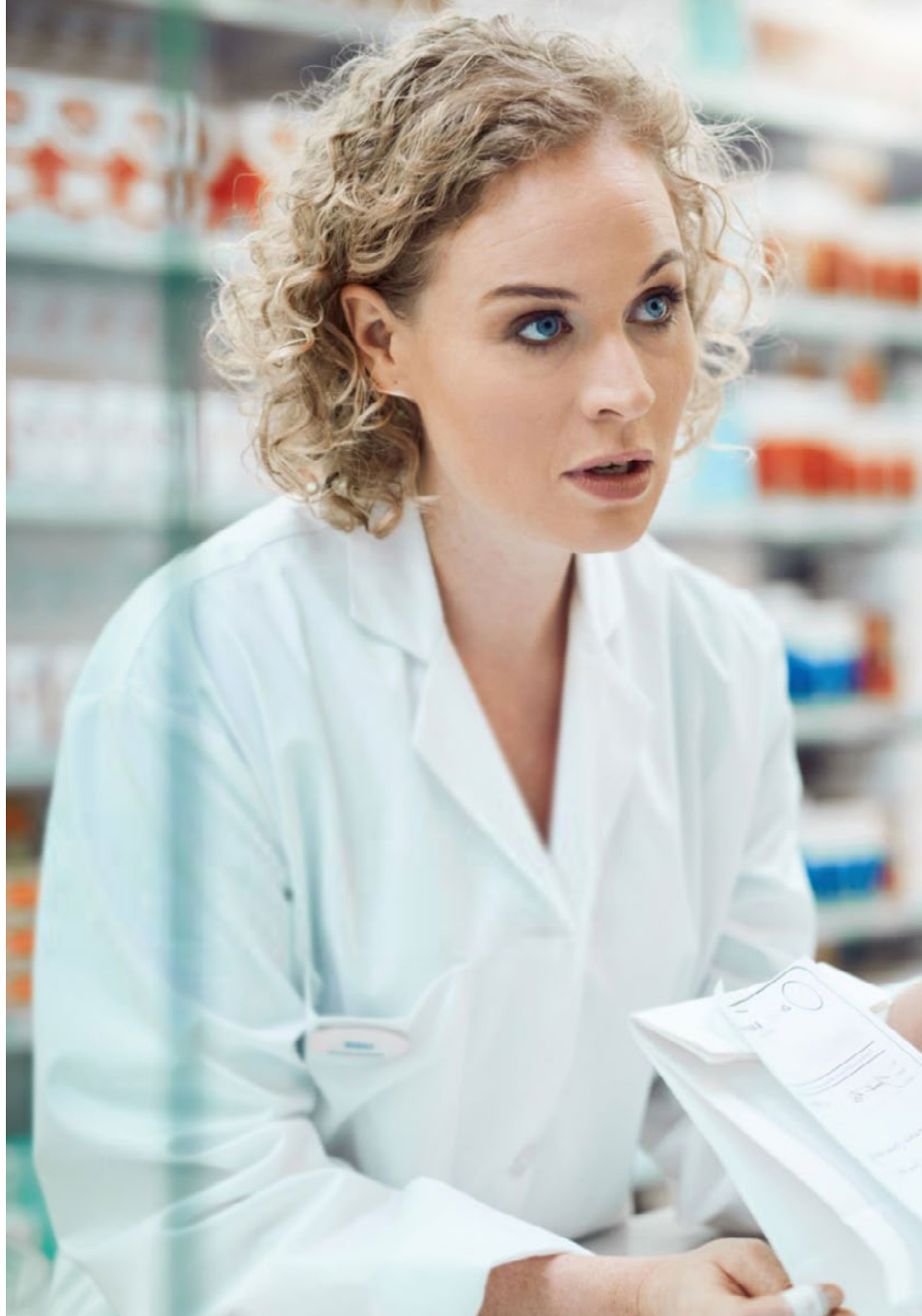



- 1.7. I fornitori come *Partners*
 - 1.7.1. Coinvolgimento dei fornitori
 - 1.7.2. *Merchandising*
 - 1.7.3. Tipo di fornitori
 - 1.7.4. Sinergia tra fornitore e Parafarmacia
 - 1.8. Mobile marketing nella Parafarmacia
 - 1.8.1. Definizione
 - 1.8.2. Strutture principali
 - 1.8.3. Obiettivi
 - 1.8.4. 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. Strutture principali
 - 1.10.3. Obiettivi
 - 1.10.4. Contenuto e formato del video
- Modulo 2. Redditività della Parafarmacia**
- 2.1. Contabilità e finanza di una Parafarmacia
 - 2.1.1. Nozioni di base di contabilità
 - 2.1.2. L'attivo nella contabilità di una Parafarmacia
 - 2.1.3. Il passivo nella contabilità della Parafarmacia
 - 2.1.4. Aliquote IVA Tasse
 - 2.2. Gestione degli acquisti
 - 2.2.1. Fornitori
 - 2.2.2. Gestione delle giacenze
 - 2.2.3. Prodotti di base
 - 2.2.4. Tipi di acquisti nella Parafarmacia
 - 2.3. Gestione delle vendite
 - 2.3.1. Vendite dell'attività di farmacia
 - 2.3.2. Il POS come strumento di vendita per la Parafarmacia
 - 2.3.3. Costi e spese
 - 2.3.4. Profitto netto
 - 2.4. Margine di una Parafarmacia. PTR, Prezzo Franco di Fabbrica, PVP
 - 2.4.1. Cos'è l'PVL
 - 2.4.2. Calcolo del Prezzo Franco di Fabbrica
 - 2.4.3. Margine netto e differenze tra PRT, Prezzo Franco di Fabbrica, e PVP
 - 2.4.4. Come migliorare il margine
 - 2.4.5. Ammortamento della farmacia
 - 2.5. Piano di vendita per una Parafarmacia
 - 2.5.1. Come redigere un piano di vendita
 - 2.5.2. Fidelizzazione del cliente
 - 2.5.3. Pianificazione degli incentivi alle vendite
 - 2.5.4. Incentivi per il personale alle vendite
 - 2.6. Strumenti per lo studio delle vendite nella Parafarmacia
 - 2.6.1. Esperienza di acquisto del cliente
 - 2.6.2. *Upselling*
 - 2.6.3. Cross-selling
 - 2.6.4. Pacchetti
 - 2.6.5. Tecniche di offerta per le tue Parafarmacia
 - 2.7. Principali figure fiscali nelle parafarmacie
 - 2.7.1. Quale scegliere: .L., C.B. o S.A. o autonomo
 - 2.7.2. Supplemento di equivalenza
 - 2.8. Tipi di pagamento
 - 2.8.1. Pagamenti ai fornitori
 - 2.8.2. Differimento dei pagamenti
 - 2.9. Piano finanziario
 - 2.9.1. Piano d'investimento
 - 2.9.2. Equilibrio
 - 2.9.3. Budget della cassa
 - 2.9.4. Conto provvisorio di perdite e profitti
 - 2.9.5. Piano dei flussi di cassa

- 2.10. Margine di profitto di una Parafarmacia
 - 2.10.1. Negoziazione con i fornitori
 - 2.10.2. Risparmio sui costi di acquisto
 - 2.10.3. Sconti ai fornitori per pagamenti rapidi
 - 2.10.4. Aumento dell'orario di apertura della Parafarmacia

Modulo 3. Piano Marketing della Parafarmacia

- 3.1. Concetti di marketing
 - 3.1.1. Introduzione al Marketing Generale
 - 3.1.2. Strategia del Prodotto
 - 3.1.3. Strategia di Prezzo
 - 3.1.4. Segmentazione e Posizionamento
- 3.2. Obiettivi di un piano Marketing della Parafarmacia
 - 3.2.1. Promuovere l'implementazione di attività commerciali nell'area commerciale della Parafarmacia
 - 3.2.2. Aumentare le vendite di prodotti della Parafarmacia
 - 3.2.3. Rotazione delle scorte di prodotti della Parafarmacia
 - 3.2.4. Rafforzare il marchio della nostra Parafarmacia e contrastare la concorrenza
- 3.3. Campagne di Marketing della Parafarmacia. Tipologie
 - 3.3.1. Campagna promozionale
 - 3.3.2. Campagna con testimonial
 - 3.3.3. Campagna di marketing nei Social Network
 - 3.3.4. Campagna di lancio del prodotto
- 3.4. Fasi del piano Marketing
 - 3.4.1. Condurre un'analisi esterna e interna All'esterno, è necessario valutare
 - 3.4.2. SWOT
 - 3.4.3. Stabilire la strategia di comunicazione e il piano d'azione
 - 3.4.4. Pianificazione del piano Marketing: la campagna
 - 3.4.5. Comunicare con la squadra
 - 3.4.6. Valutazione della campagna



- 
- 3.5. Che cos'è il Marketing virale nella Parafarmacia?
 - 3.5.1. Definizione di Marketing virale
 - 3.5.2. Il passaparola
 - 3.5.3. Ambito di applicazione del Marketing virale
 - 3.5.4. Esempi di Marketing virale
 - 3.6. L'identità della Parafarmacia
 - 3.6.1. Tendenza dell'identità
 - 3.6.2. Marketing dell'identità
 - 3.6.3. Tecniche di identità
 - 3.6.4. Conclusioni
 - 3.7. Tecniche cross-selling
 - 3.7.1. Definizione
 - 3.7.2. Tecniche principali
 - 3.7.3. Trarre beneficio
 - 3.7.4. Le migliori prassi
 - 3.8. *Merchandising* nella Parafarmacia
 - 3.8.1. Tipi di *Merchandising*
 - 3.8.2. Interessi differenti del *Merchandising*
 - 3.8.3. Fornitori "Immagine di marca"
 - 3.8.4. Il consumatore: scelta dell'assortimento, dell'attrattiva
 - 3.9. Esperienza d'acquisto dei consumatori
 - 3.9.1. Tipi di clienti
 - 3.9.2. Personalizzazione
 - 3.9.3. Comunicazione con i clienti
 - 3.9.4. Nuove tecnologie per comunicare con il cliente
 - 3.10. Analisi delle vendite nella Parafarmacia
 - 3.10.1. Prodotti più venduti
 - 3.10.2. Rotazione delle scorte, periodicità
 - 3.10.3. R.O.I
 - 3.10.4. Prodotti meno venduti. Rimozione dello scorte

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 Gérvas, 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

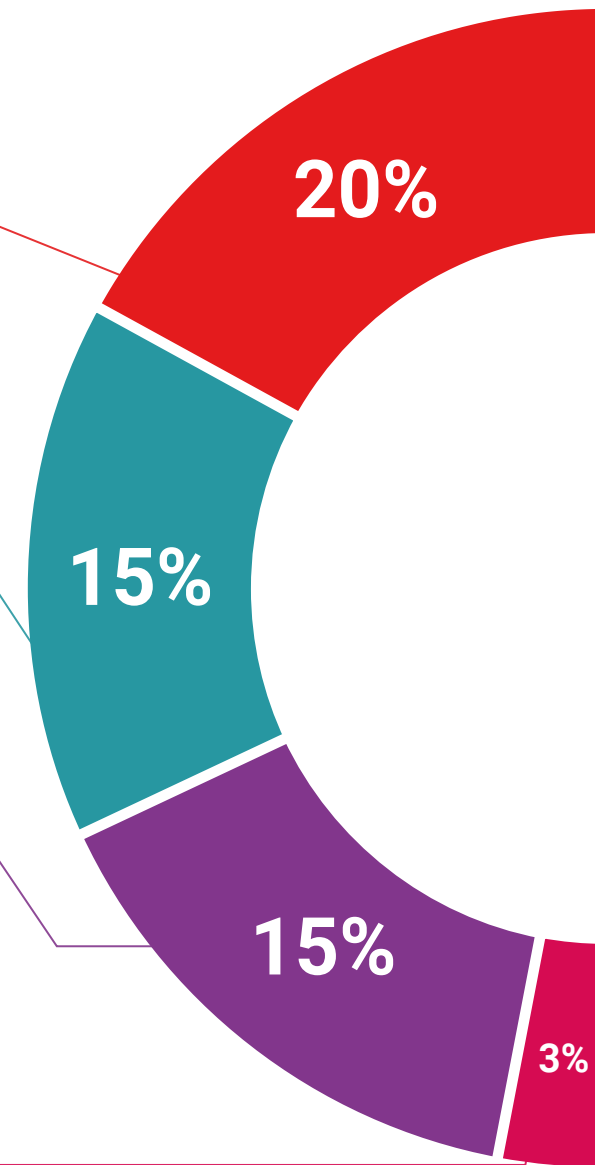
Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

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

L'Esperto Universitario in Marketing Applicato alla Parafarmacia garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Esperto Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

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

Questo **Esperto Universitario in Marketing Applicato alla Parafarmacia** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Esperto Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

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

Titolo: **Esperto Universitario in Marketing Applicato alla Parafarmacia**

Modalità: **online**

Durata: **6 mesi**



*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

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

Esperto Universitario
Marketing Applicato
alla Parafarmacia

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

Esperto Universitario

Marketing Applicato
alla Parafarmacia



tech università
tecnologica