



Fedefarma diseña una segunda edición del PFG para la gerencia de la farmacia con la máxima rentabilidad

El programa formativo aborda áreas de la gerencia que afectan directamente a los resultados de la farmacia, y también al funcionamiento y día a día del equipo

Gavà, 10 de gener de 2020.- Fedefarma ha diseñado la segunda edición de su Programa de Formación en Gestión (PFG) para la gerencia de la farmacia con la máxima rentabilidad. Para ello, las sesiones de la propuesta formativa abordarán áreas clave de la gestión que afectan directamente a los resultados de la farmacia, y también al funcionamiento y día a día del equipo.

El presidente de fedefarma, Vicenç J. Calduch, ha recordado que “el entorno de cambio actual demanda la necesidad de orientar la actividad profesional de la farmacia a su rentabilidad, con el objetivo de ser sostenibles y poder desarrollar la necesaria adaptación a los nuevos retos que se presentan”.

En este contexto “la cooperativa impulsa el PFG para reforzar la óptima gestión de las oficinas de farmacia de nuestros socios, siendo conscientes de nuestro papel como aliado y catalizador, tanto del rol sanitario de la farmacia como de su actividad empresarial”, ha indicado Vicenç J. Calduch.

Abordaje de áreas clave de la gestión

El PFG dará inicio la próxima semana abordando en su primera sesión el surtido y stock, una de las áreas de gestión más complejas. La formación se centrará en que el farmacéutico conozca cómo hacer un buen seguimiento y control, en la toma de decisiones en cuanto a la selección, y en la capacidad de anticipación a situaciones de desequilibrio en cuanto a stock y aprovisionamiento. También se repasarán los procesos internos que influyen en estos indicadores y cómo optimizarlos.

Asimismo, el programa de este curso tratará el liderazgo y la gestión de conflictos. Las personas, a menudo, son la razón principal por la que el cliente vuelve a la farmacia. La relación entre todos los miembros del equipo y el cómo abordar la resolución de conflictos en la farmacia son aspectos que afectan tanto interna como externamente, y determinan el éxito en el día a día y en el futuro.

La tercera sesión se centrará en el análisis de ratios y novedades fiscales, ofreciendo un repaso a los ratios más relevantes en relación a la salud económica y financiera de la farmacia. La revisión periódica de estas puede ayudar a mejorar o prevenir estas áreas.

La negociación con proveedores y compras protagonizarán la cuarta sesión del PFG. Las compras son una parte de la gestión muy importante ya que afectan directamente al margen de la farmacia y, por tanto, a los beneficios que se obtendrán. Saber planificar y analizar los datos necesarios para afrontar una negociación con proveedores, o desarrollar una estrategia de concentración de compras son algunos de los puntos a tener en cuenta.

La quinta sesión se focalizará en la gestión por patologías: del category management a la gestión por patologías. Una tendencia cada vez más al alza en algunos modelos de farmacias europeos, que cogerá fuerza ya que da protagonismo a las necesidades de salud de públicos concretos de la oficina de farmacia. Una forma de que el paciente sienta el apoyo integral por parte de la farmacia tanto en la distribución de los productos, como en la comunicación o el consejo farmacéutico.

Una sesión extra sobre ecommerce

Para completar el contenido del PFG, los participantes en las cinco sesiones contarán con una sesión extra sobre las diferentes formas de estar presente en el e-commerce dentro del mundo farmacéutico. Se revisarán qué modelos de e-commerce existen, cómo evolucionan, qué opciones tiene la farmacia y, también, las propuestas de la cooperativa en este aspecto.

Las sedes en las que se celebrará la nueva edición del PFG serán nuevamente Gavà y Castellón y a ella pueden inscribirse todos los farmacéuticos socios de la cooperativa, ya que para sacar el máximo provecho al programa no es necesario haber realizado la primera edición del PFG del año pasado.

La formación presencial se completa, asimismo, con las potencialidades del campus fedefarma que permite acceder a los contenidos, visualizar de nuevo las sesiones consolidando así conocimientos y tener en todo momento a los ponentes del curso a disposición de los participantes.

Més informació: [Laura Baeza](#) | lbaeza@fedefarma.com | **663 23 00 08**

www.fedefarma.com/actualitat



Fedefarma és la cooperativa de farmacèutics que ofereix serveis integrals a la farmàcia per al seu desenvolupament comercial i empresarial, líder en distribució de productes farmacèutics a Catalunya i Castelló. A través dels seus 7 centres logístics robotitzats i estratègicament ubicats, distribueix als seus prop de 3.000 socis de Catalunya i la Comunitat Valenciana el vademècum més ampli de tot l'Estat amb 110.000 referències. El seu lideratge es basa en el seu ampli portfoli de solucions per millorar la rendibilitat de la farmàcia i posicionar-la com a centre de salut i benestar, la seva àmplia oferta formativa i els seus serveis complementaris per potenciar la competitivitat de la farmàcia.