



Fedefarma ofrece formación en retail a alumnos del ciclo formativo de grado superior de técnico de farmacia

La sesión ha incidido en el merchandising y el escaparate como herramienta clave para la rentabilidad de la oficina de farmacia.

Gavà, 20 de mayo de 2020.- Fedefarma ha acercado la formación en retail a alumnos del ciclo formativo de grado superior de técnico de farmacia, con el objetivo de que adquieran conocimientos aplicables en la gestión de la oficina de farmacia

Asesoras de retail de fedefarma han acercado esta formación a más de 30 alumnos de primer y segundo curso de dicho grado de la Escola Pia de Vilanova. Durante la sesión online se ha incidido en dos aspectos clave para la optimización del punto de venta y su rentabilidad: el merchandising y el escaparate.

Esta formación se enmarca dentro de la apuesta de la cooperativa por la formación como vía de promoción del desarrollo continuo de la farmacia, tanto de su vertiente profesional como de la empresarial.

Merchandising y escaparate, optimización del punto de venta

La sesión se ha dividido en dos bloques. Durante el primero de ellos se ha profundizado en el merchandising y la farmacia. En relación a ello, se ha recordado aquello que el cliente espera al entrar en una farmacia: hallar fácilmente las categorías habituales, consejos farmacéuticos con proximidad y profesionalidad, soluciones que ayuden a un estilo de vida saludable y probar, tocar, sentir... en definitiva, tener una experiencia de compra. Esta experiencia de compra, como se ha explicado, es la máxima para diferenciarse en el entorno, según indican las tendencias actuales.

También se ha tratado el neuromarketing, cómo mide las emociones del cliente y cómo de importante es la integración de los 5 sentidos. De estos, en farmacia el más importante es la vista, hecho que pone de relieve la importancia del merchandising; el segundo es el oído /la escucha.

El segundo bloque de la formación online se ha centrado en exponer aspectos interesantes para conseguir mantener un escaparate atractivo, cumpliendo su función como herramienta de comunicación clave de la oficina de farmacia.

En este sentido, se han revisado las funciones y objetivos de los escaparates: impactar, informar y persuadir, y como a partir de las campañas se pueden construir escaparates enfocados al posicionamiento, los servicios, la salud, estacionales... Como cierre, el programa ha incluido información orientada a

trasladar conocimientos para la elaboración de un buen escaparate teniendo en cuenta los materiales, el protocolo, el claim ...

Más información: [Laura Baeza](#) | lbaeza@fedefarma.com | [663 23 00 08](tel:663230008)

www.fedefarma.com/actualitat



Fedefarma es la cooperativa de farmacéuticos que ofrece servicios integrales a la farmacia para su desarrollo comercial y empresarial, líder en distribución de productos farmacéuticos en Cataluña y Castellón. A través de sus 7 almacenes robotizados y estratégicamente ubicados, distribuye a sus cerca de 3.000 socios de Cataluña y la Comunidad Valenciana el vademécum más amplio de todo el Estado con 110.000 referencias. Su liderazgo se basa en su amplio portafolio de soluciones para mejorar la rentabilidad de la farmacia y posicionarla como centro de salud y bienestar, su amplia oferta formativa y sus servicios complementarios para potenciar la competitividad de la farmacia.