



ISEIE INNOVATION SCHOOL



iseie.com



CONTENIDO

CURSO DE MERCHANDISING
FARMACÉUTICA

3

POR QUÉ REALIZAR UN
CURSO

4

OBJETIVOS

5

PARA QUÉ TE PREPARA EL
CURSO

6

DISEÑO Y CONTENIDO

7

REQUISITOS DE
POSTULACIÓN

8

TITULACIÓN

9

TRABAJO DE FIN DE
CURSO

10

CONTENIDO DEL
CURSO

11

MATRÍCULA
DEL CURSO

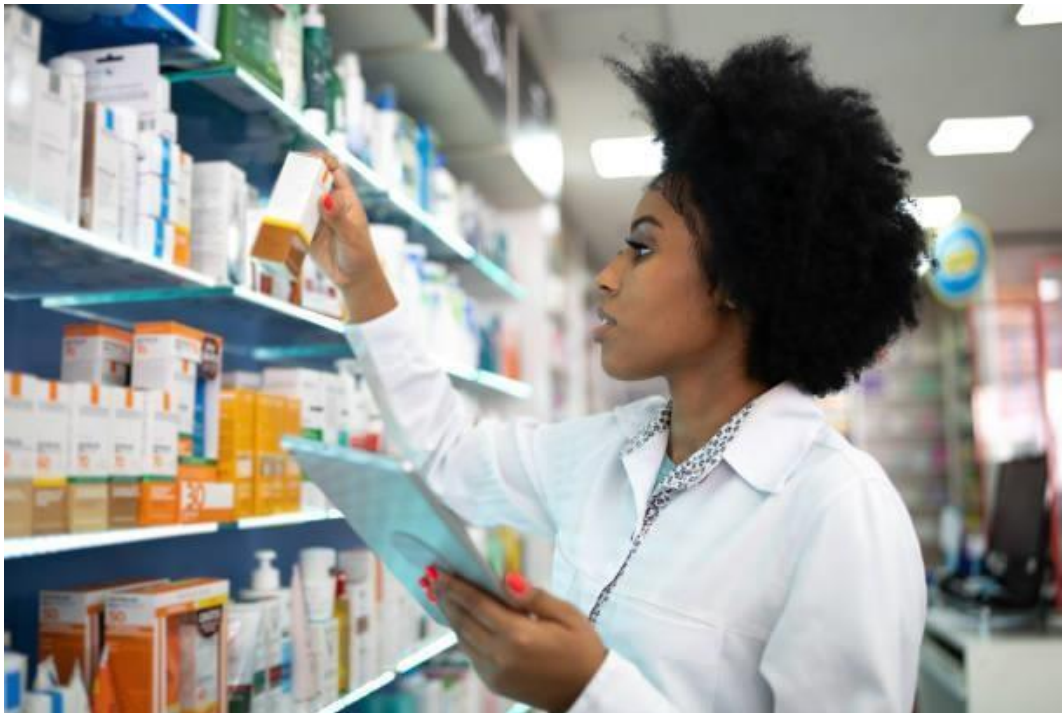
15



CURSO DE MERCHANDISING FARMACÉUTICA

El merchandising farmacéutico se refiere a las estrategias y técnicas utilizadas en el punto de venta de productos farmacéuticos para promover la venta, mejorar la presentación y crear una experiencia favorable para los clientes. Se trata de un conjunto de acciones planificadas y coordinadas que buscan influir en la decisión de compra de los consumidores, así como en la percepción de los productos y la marca en el entorno farmacéutico.

En resumen, es una disciplina que se enfoca en la planificación, gestión y promoción de productos farmacéuticos en el punto de venta, con el objetivo de impulsar las ventas, mejorar la experiencia del cliente y cumplir con los estándares éticos y legales del sector.





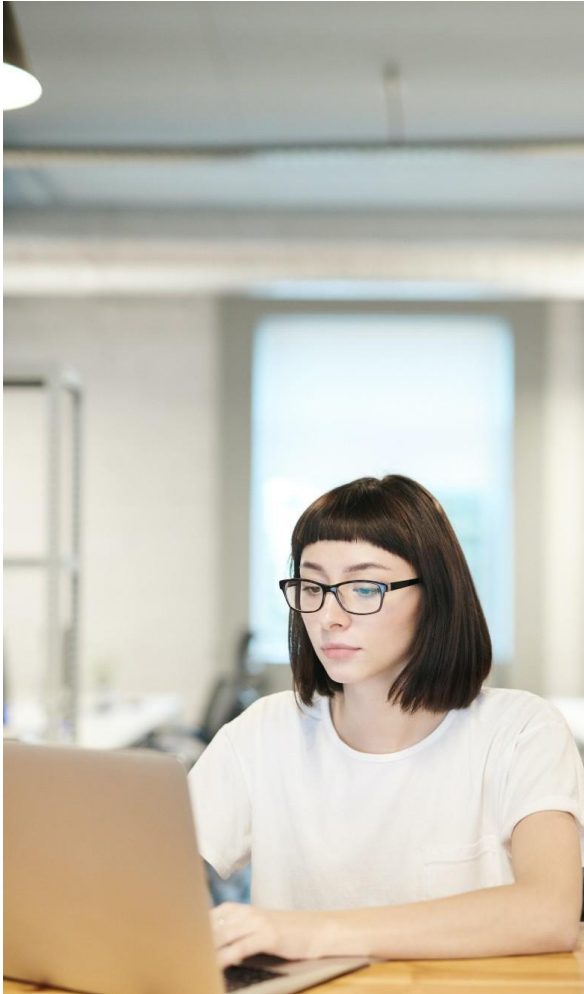
POR QUÉ REALIZAR UN CURSO

El realizar un curso eleva el conocimiento y nivel académico de la persona, convirtiéndola en un elemento fundamental dentro de un esquema de trabajo; su trascendencia radica en el desarrollo de competencias adicionales que adquiere, su proceso formativo se vuelve más sólido y por ende se convierte en un candidato más atractivo para cubrir un puesto preponderante.

Te brinda la oportunidad de adquirir conocimientos actualizados y estar al tanto de las últimas tendencias y avances en tu área de interés. Realizar un curso en un área que te apasiona puede brindarte una gran satisfacción personal. Te permite profundizar en un tema que te interesa y te da la oportunidad de contribuir de manera significativa en ese campo.



OBJETIVOS



Los estudios de postgrado consisten no solo en adquirir conocimientos por parte del participante, sino que estos queden supeditados al desarrollo de una serie de competencias en función de los perfiles académicos y los correspondientes perfiles profesionales.

Nuestra función es centrar los objetivos de este cursoy los diferentes módulos que lo conforman no solamente en la simple acumulación de conocimientos sino también en las hard skills y soft skills que permitan a los profesionales del sector desempeñar su labor de forma exitosa en este mundo laboral en constante evolución.



PARA QUÉ TE PREPARA EL CURSO

Nuestro curso en merchandising farmacéutico te prepara para desarrollar habilidades y conocimientos específicos relacionados con la promoción y venta de productos farmacéuticos en el punto de venta.

Obtendrás habilidades en la gestión eficiente del espacio en la farmacia, incluyendo la disposición estratégica de los productos, la organización de estanterías y mostradores, la creación de displays atractivos y la utilización de elementos visuales para captar la atención de los clientes. Aprenderás cómo optimizar el diseño del punto de venta para impulsar las ventas y mejorar la experiencia del cliente.

En general, te prepara para ser un profesional competente en la promoción y venta de productos farmacéuticos en el punto de venta, combinando conocimientos del sector, habilidades de marketing y ventas, gestión del espacio y cumplimiento ético y legal. Te proporciona las herramientas necesarias para destacarte en el entorno farmacéutico y contribuir al éxito de una farmacia.



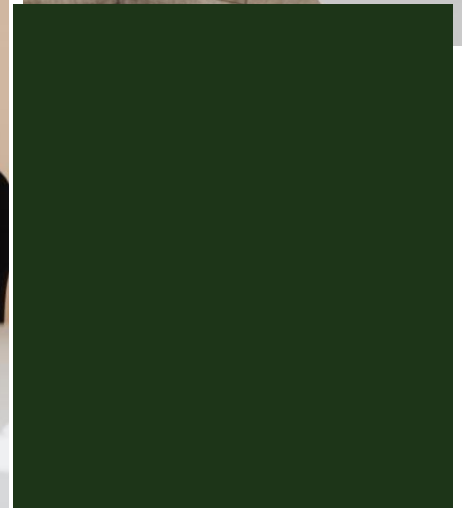


DISEÑO Y CONTENIDO

Para el diseño del Plan de estudios de este curso, ISEIE Innovation School ha seguido las directrices del equipo docente, el cual ha sido el encargado de seleccionar la información con la que posteriormente se ha constituido el plan de estudio. De esta forma, el profesional que acceda al programa encontrará el contenido más vanguardista y exhaustivo relacionado con el uso de procesos innovadores y altamente eficaces, conforme a las necesidades y problemáticas actuales, buscando la integración de conocimientos académicos y de formación profesional, en un ambiente competitivo y globalizado.

Todo ello a través de cada uno de sus módulos de estudio presentado en un cómodo y accesible formato 100% online.

El empleo de la metodología Relearning en el desarrollo de este programa te permitirá fortalecer y enriquecer tus conocimientos y hacer que perduren en el tiempo a base de una reiteración de contenidos.





REQUISITOS DE POSTULACIÓN

Para postular a nuestro curso en merchandising farmacéutico, debes cumplir con los siguientes requisitos:

-Documento de identidad

-Correo electrónico

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Dirigido a diferentes perfiles de personas que deseen adquirir conocimientos y habilidades específicas en la promoción y venta de productos farmacéuticos en el punto de venta.

Profesionales de la industria farmacéutica: El curso puede ser de interés para profesionales que trabajan en el sector farmacéutico.

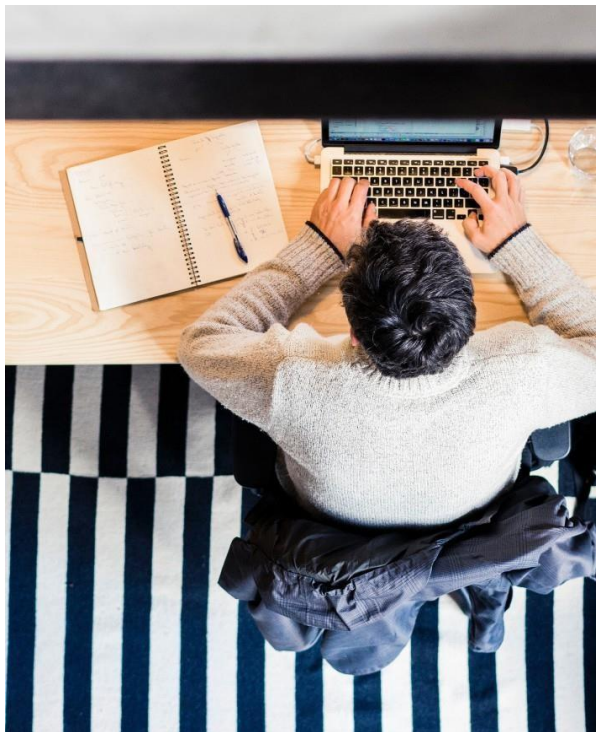
Estudiantes de farmacia o carreras afines: Los estudiantes que estén cursando estudios en farmacia o carreras relacionadas pueden beneficiarse del curso en merchandising farmacéutico.

Propietarios o gerentes de farmacias: Si eres dueño o gerente de una farmacia, el curso en merchandising farmacéutico puede ser muy útil para ti.

Profesionales del marketing y ventas interesados en el sector farmacéutico: Si trabajas en el campo del marketing y las ventas y tienes interés en el sector farmacéutico, el curso en merchandising farmacéutico puede ser una excelente opción para ampliar tus habilidades y conocimientos en este ámbito específico.



TITULACIÓN



Al concluir el curso, los participantes serán galardonados con una titulación oficial otorgada por ISEIE Innovation School. Esta titulación se encuentra respaldada por una certificación que equivale a 4 créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) y representa un total de 100 horas de dedicación al estudio.

Esta titulación no solo enriquecerá su imagen y credibilidad ante potenciales clientes, sino que reforzará significativamente su perfil profesional en el ámbito laboral. Al presentar esta certificación, podrá demostrar de manera concreta y verificable su nivel de conocimiento y competencia en el área temática del curso.

Esto resultará en un aumento de su empleabilidad, al hacerle destacar entre otros candidatos y resaltar su compromiso con la mejora continua y el desarrollo profesional.



TRABAJO DE FIN DE CURSO



Una vez que haya completado satisfactoriamente todos los módulos del curso, deberá llevar a cabo un trabajo final en el cual deberá aplicar y demostrar los conocimientos que ha adquirido a lo largo del programa.

Este trabajo final suele ser una oportunidad para poner en práctica lo que ha aprendido y mostrar su comprensión y habilidades en el tema.

Puede tomar la forma de un proyecto, un informe, una presentación u otra tarea específica, dependiendo del contenido del curso y sus objetivos. Recuerde seguir las instrucciones proporcionadas y consultar con su instructor o profesor si tiene alguna pregunta sobre cómo abordar el trabajo final.



CONTENIDO

CURSO DE MERCHANDISING FARMACÉUTICA

TEMA 1. INTRODUCCIÓN AL MERCHANDISING FARMACÉUTICA

- 1.1. Conceptos básicos de merchandising
- 1.2. Importancia del merchandising en la industria farmacéutica
- 1.3. Aspectos generales sobre merchandising
- 1.4. El merchandising se adapta a la evolución tecnológica

TEMA 2. ANÁLISIS DEL PUNTO DE VENTA FARMACÉUTICO

- 2.1. Diseño y distribución del punto de venta
- 2.2. Análisis del comportamiento del consumidor en el punto de venta
- 2.3. Herramientas de medición y análisis del punto de venta
- 2.4. Mejora continua del punto de venta
- 2.5. Tendencias y nuevas tecnologías en el punto de venta farmacéutico

TEMA 3. VISUAL MERCHANDISING EN FARMACIAS

- 3.1. Diseño de escaparates y vitrinas
- 3.2. Distribución y exhibición de productos en el interior de la farmacia
- 3.3. Iluminación y color en el visual merchandising
- 3.4. Señalética y comunicación visual
- 3.5. Experiencia del cliente en el punto de venta
- 3.5. Estacionalidad y eventos especiales

TEMA 4. MERCHANDISING SENSORIAL EN FARMACIAS

- 4.1. Introducción al merchandising sensorial
- 4.2. Uso de los sentidos en el merchandising farmacéutico
 - 4.2.1 Estímulos visuales
 - 4.2.2 Estímulos auditivos
 - 4.2.3 Estímulos olfativos



4.5. Estímulos táctiles

4.6. Estímulos gustativos

TEMA 5. MERCHANDISING DIGITAL EN EL SECTOR FARMACÉUTICO

5.1. Introducción al merchandising digital

5.2. Estrategias de marketing digital

5.3. Diseño de tiendas en línea

5.4. Optimización de motores de búsqueda (SEO)

5.5. Experiencia del usuario en el entorno digital

5.5. Analítica web y optimización de conversiones

5.6. Uso de herramientas digitales para la promoción y venta de productos farmacéuticos

TEMA 6. PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE ESPACIOS EN EL PUNTO DE VENTA

6.1. Diseño de la distribución física

6.1.2 Análisis del espacio disponible

6.1.3 Zonificación

6.1.4 Circulación

6.1.5 Diseño del mobiliario y estanterías

6.2. Visual Merchandising

6.2.1 Diseño de escaparates

6.2.2 Diseño de la disposición de producto

6.2.3 Rotación de productos

6.3. Gestión del espacio

6.3.1 Planificación de la capacidad

6.3.2 Gestión del inventario

6.3.3 Gestión de categorías

6.3.4 Análisis del comportamiento del consumidor

TEMA 7. GESTIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA

7.1. Análisis de la demanda y tendencias de mercado

7.2. Gestión del inventario



- 7.3. Estrategias de precios y promociones
- 7.4. Etiquetado y presentación de productos
- 7.5. Estrategias de surtido y selección de productos
- 7.6. Rotación y caducidad de productos farmacéuticos

TEMA 8. TÉCNICAS DE MERCHANDISING PARA PROMOCIONES Y OFERTAS

- 8.1. Introducción al merchandising digital
- 8.2. Estrategias de marketing digital
- 8.3. Diseño de tiendas en línea
- 8.4. Optimización de motores de búsqueda (SEO)
- 8.5. Experiencia del usuario en el entorno digital
- 8.6. Analítica web y optimización de conversiones
- 8.7. Uso de herramientas digitales para la promoción y venta de productos farmacéuticos

TEMA 9. MERCHANDISING Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN LA FARMACIA

- 9.1. Diseño y ubicación de displays promocionales
- 9.2. Señalización y comunicación efectiva
- 9.3. Agrupación de productos complementarios
- 9.4. Promociones especiales y descuentos
- 9.5. Implementación de programas de fidelidad y recompensas

TEMA 10. EVALUACIÓN DEL MERCHANDISING FARMACÉUTICA

- 10.1. Análisis de la distribución del espacio en la farmacia
- 10.2. Evaluación de la exhibición de productos y promociones
- 10.3. Medición del impacto de las estrategias de merchandising
- 10.4. Evaluación de la efectividad de los materiales de comunicación
- 10.5. Evaluación de la experiencia del cliente
- 10.5. Métricas y KPIs para medir el éxito del merchandising
- 10.6. Análisis y mejora continua del merchandising en la farmacia



TEMA 11. ÉTICA Y LEGISLACIÓN EN EL MERCHANDISING FARMACÉUTICA

- 11.1. Marco legal y regulaciones en el merchandising farmacéutico
- 11.2. Ética y responsabilidad en el merchandising farmacéutico
- 11.3. Protección del consumidor y seguridad en el merchandising farmacéutico
- 11.4. Confidencialidad y privacidad del cliente en el merchandising farmacéutico
- 11.5. Ética en la relación con los proveedores y competidores

TEMA 12. TRABAJO FIN DE CURSO

- 12.1. Desarrollo de un proyecto de merchandising farmacéutico aplicado a un caso real



MATRÍCULA DEL CURSO

BECA: Aplica (10%)

MATRÍCULA: 300€

COSTE TOTAL DEL PROGRAMA: 270€

DATOS BANCARIOS PARA LA EMISIÓN DE TRANSFERENCIA:

BANCO

BANCO SANTANDER

CÓDIGO SWIFT

BSCHEMMXX

TITULAR

ISEIE INNOVATION SCHOOL

NÚMERO DE CUENTA

ES22 0049 6982 17 2110013671

TIPO DE CUENTA

CUENTA SANTANDER ONE EMPRESAS

NIF EMPRESA

B67799247

MONEDA

EURO. €

SUCURSAL BANCARIA

C/ DE LES BARQUES 3. 46002VALENCIA
(ESPAÑA).
TELF. +34 902 30 10 00

HERRAMIENTAS PARA EL ENVÍO:

Pago de matrícula
mediante tarjeta (270€)

[Click Aquí](#)



PayPal

[Click Aquí](#)



Departamento de Admisión
ISEIE INNOVATION SCHOOL
Av. Aragón 30, 46021 Valencia
Telf.: +34 632 912 311
Email: admisión@iseie.com





UBICACIÓN



DIRECCIÓN

Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.



NÚMERO DE TELÉFONO

+34 632 81 29 65





CONTÁCTANOS



Dirección

Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.



Número telefónico

+34 632 21 29 65



Website

iseie.com