

II

Jornades de Gestió Empresarial de l'Oficina de Farmàcia

2014



inspiring
futures

ESADE
Business School

Liderant el futur de la farmàcia

Jornades de Gestió Empresarial de l'Oficina de Farmàcia

Les Jornades de Gestió Empresarial de l'Oficina de Farmàcia, organitzades per l'Associació de Farmàcies de Barcelona, en col·laboració amb la prestigiosa escola de negocis ESADE, tenen el seu origen en el Curs Superior del mateix nom impartit durant més de 10 anys.

El canvi de format obeeix a la voluntat de flexibilitzar la seva estructura, amb l'objectiu de facilitar l'accés dels farmacèutics a una formació d'alt nivell que els permeti, a més, seleccionar aquells continguts que millor puguin ajudar-los en les seves situacions empresarials particulars.

Objectiu del programa

En el nou escenari en el qual ens trobem, el farmacèutic ha de centrar-se en les activitats clau que aporten valor i reduir els costos en aquelles que aporten menys valor afegit.

Les Jornades que posem a la seva disposició li proporcionaran les eines per afrontar el canvi. Li permetran optimitzar els recursos ja disponibles i trobar la manera de diferenciar-se, sense que això suposi un augment de les inversions i emprant per a això alternatives creatives i adaptades a cada tipus de farmàcia.

Estructura i metodologia de les Jornades

S'impartiran 8 mòduls dividits en 2 sessions cadascun. Les sessions seran presencials, a les instal·lacions d'Esade Executive Education, situades a l'Av. Esplugues 92-96, de Barcelona.

Per facilitar l'assistència a les classes dels titulars de poblacions més allunyades, les sessions es duran a terme un cop al mes, sempre els divendres a la tarda i els dissabtes al matí. Els mòduls seran eminentment pràctics, i es treballaran exercicis, exemples i casos pràctics que proporcionaran un marc conceptual sòlid.

Així mateix, està prevista la realització d'un *Retail Tour* (sortida per analitzar punts de venda de diferents negocis de distribució), amb l'objectiu de generar un debat sobre innovació i del que se n'extrauran conclusions d'aplicació a la farmàcia.

Sessions *Plus*

Algunes de les Jornades comptaran amb una extensió de mitja hora de durada, a càrrec de professors externs, experts en el sector farmacèutic i en les àrees a tractar.

Jornada

Estratègies per créixer a l'entorn actual

La gestió de la relació

ESADE

DIRECCIÓ I
Liderant la farmàcia

MÀRQUETING I
Com augmentar les vendes de l'OF

“Què saben els que creixen?”

Molts cauen, d'altres aguanten, però alguns creixen, i molt. Com s'ho fan?

En aquesta sessió, descobrirem els grans canvis i les curiositats que ens brinda l'entorn actual, tot observant altres sectors, intentant innovar en el nostre i obtenint les claus per diferenciar-nos.

"Relacionant-nos amb els nostres clients"

El contacte personal i l'experiència de compra són aspectes fonamentals de la relació amb el client, i d'això depèn en gran mesura que es generin vincles a llarg termini. Més enllà del que sabem i intuïm sobre aquest fet, treballarem un model sòlid que ens ajudarà a planificar i avaluar la vinculació del client generada en la seva experiència de visita.

Professor: Carlos Torrecilla / Gemma Martín

Data: 25-26 d'abril de 2014



Autodiagnòstic, anàlisi de la situació i planificació

“Posant-nos en marxa”

Ara més que mai, en ambients de risc i incertesa, cal que les oficines de farmàcia realitzin una presa de decisions estructurada, i que sàpiguen identificar oportunitats i orientar tota la seva organització de forma estratègica al mercat.

La visió estratègica és fonamental per tal d'alinejar tots els objectius de les diferents àrees: el personal, les operacions, el màrqueting, les finances en la mateixa direcció, tot evitant conflictes d'interessos i amb una millora de l'eficàcia.

En aquesta sessió, es treballaran les eines d'auto-diagnòstic, les opcions estratègiques i els processos de planificació.

Professor: Rosalía Larrey / Gemma Martín

Data: 16-17 de maig de 2014

Sessió Plus

*“Al costat de l'oficina de farmàcia:
els esforços sumen”*

1+1>2 o les oportunitats de col·laboració en temps de canvi.

Professor convidat: Manel Vera

Data: divendres 16, de 19:30 a 20:00h



Màrqueting digital

Gestió de promocions i activitats a la farmàcia

"Les noves eines"

SMS, web, xarxes socials, apss, You Tube, Google,... poden ser d'utilitat per relacionar-nos amb els nostres clients? I, en concret, per a què ens serviran? Com gestionar-les?

"Dinamitzant la nostra farmàcia"

Estem vivint uns moments d'elevada sensibilitat al preu per part dels clients. La gestió de promocions i de campanyes són eines útils per generar trànsit i potenciar les compres creuades, però cal utilitzar-les adequadament, determinar la repercussió en el nostre marge i alinear l'estratègia de comercialització amb els objectius de la farmàcia.

En aquesta jornada realitzarem un *retail tour*, en format de classe pràctica. En aquesta activitat es treballarà una metodologia d'observació, finalitzant amb un taller de conclusions aplicables a les oficines de farmàcia.

Professor: Marc Cortés / Rosalía Larrey

Data: 13-14 de juny de 2014



4 La gestió econòmico-financera

"Controlant els resultats econòmics"

Tota empresa té com a objectiu últim la generació d'un benefici, habitualment de tipus econòmic.

Un farmacèutic propietari ha de fer un seguiment i avaluació dels resultats econòmics i financers de la seva oficina de farmàcia, per poder adoptar mesures dirigides a corregir desviacions i realitzar una planificació d'inversions.

En aquesta jornada, es treballaran els principals conceptes de la gestió econòmica financera, amb una visió gerencial, és a dir, es treballarà la interpretació, avaluació i planificació del compte de resultats.

Professor: Joan Massons

Data: 04-05 de juliol de 2014



Anàlisi, planificació i control d'operacions

"Organitzant els nostres processos de treball"

Les operacions a l'oficina de farmàcia són múltiples: el moviment de mercaderies, els processos de recepció de comandes, la gestió de les receptes, la dels estocs, etc. Tots aquests processos són realitzats pel nostre equip i la seva adequada planificació pot reduir el temps de dedicació del personal i, conseqüentment, el seu cost.

En aquesta jornada, es treballarà un metodologia d'anàlisi i planificació per generar una major eficiència en el funcionament de l'oficina de farmàcia i en la reducció de costos.

Professor: Alexander Ylla

Data: 26-27 de setembre de 2014

Sessió Plus

"Simplificació de les operacions"

Compres i aprovisionament de l'oficina de farmàcia.

Professor convidat: Manel Vera

Data: divendres 26, de 19:30 a 20:00h



Gestió de conflictes i negociació

"Solucionant els desacords"

És habitual que, en un equip de treball en el qual es manté un alt contacte, com el de l'oficina de farmàcia, es generin conflictes provocats per calendaris, problemes organitzatius o diferències personals.

Així mateix, la pressió per adaptar-se i canviar en el nou entorn pot generar conflictes entre les persones, més encara si es tracta de personal 'de tota la vida'. Quan aquests conflictes no es resolen adequadament, acaben afectant la qualitat del treball i el servei al client: absentisme, baixa motivació i fins i tot sabotatge poden ser algunes de les conseqüències d'una mala gestió d'aquests conflictes o d'una inadequada negociació. En aquesta jornada, es treballarà la gestió de conflictes i la negociació com a mètode de resolució, a fi d'establir una política de RRHH orientada al client i a l'efectivitat del treball.

Professor: Joan Plans

Data: 17-18 d'octubre de 2014

Sessió Plus

"Aportacions en Recursos Humans"

Accompanyant i desenvolupant els col·laboradors i socis.

Professor convidat: Manel Vera

Data: divendres 17, de 19:30 a 20:00h



Organització d'equips i lideratge

"L'art de ser cap"

Un bon funcionament de l'equip de la farmàcia passa per una òptima organització: la definició de les funcions dels participants de l'equip, informació i motivació, però també requereix un clar comandament o direcció.

La comunicació, el control i la coordinació són funcions clau d'un cap, amb la fi d'aconseguir que un equip funcioni eficaçment. Durant aquesta jornada, es desenvoluparan els sistemes d'organització i direcció, per tal d'orientar-los cap a l'optimització del rendiment en un equip de treball.

Professor: Jesús Arcas

Data: 14-15 de novembre de 2014



La gestió estratègica del canvi

"Atreveix-te a trencar la inèrcia"

En un entorn de turbulències com el del moment actual és imprescindible parlar d'adaptació al mercat i de canvi organitzacional com a conceptes claus de la gestió empresarial de l'oficina de farmàcia.

Innovació, creativitat, flexibilitat, l'assumpció de canvis i la proactivitat són atributs que han d'estar presents en tota oficina de farmàcia que desitja respondre amb èxit a les oportunitats aportades per les noves tecnologies, els canvis de legislació i l'aparició de nous models de negoci en el mercat.

En aquesta jornada, reflexionarem i coneixerem metodologies per a la gestió del canvi des del punt de vista del farmacèutic empresari i les implicacions en els processos de canvi en la seva organització.

Professor: Norbert Monfort

Data: 12-13 de desembre de 2014

Sessió Plus

"Un nou model de salut"

El canvi des de la indústria farmacèutica.

Professor convidat: Manel Vera

Data: divendres 12, de 19:30 a 20:00h



Professorat

Carlos Torrecilla

Doctor en Màrqueting i Investigació de Mercats, Professor Titular del Dep. de Direcció de Màrqueting d'ESADE, Director Executiu de Desenvolupament Corporatiu d'ESADE Executive Education, Conseller Fundador de Praktik Hotels, d'Ecoveritas SA i de FAV24, i Conseller de La Reposada. Ha publicat els llibres "En efectiu o amb targeta" i "Crisi, Mentides i Grans Oportunitats" amb el periodista Jordi Basté, i el capítol "Claves del modelo low cost en la distribució comercial moderna" del llibre "Fenómeno low cost". Desenvolupa seccions de divulgació d'economia i consum a TV3, A3 i altres mitjans.

Gemma Martín

Professora associada del Departament de Màrqueting d'ESADE. Llicenciada en Dret per la Universitat de Barcelona. Màster en Administració i Direcció d'Empreses (MBA) per ESADE. Professora de Retail Màrqueting i Comercialització en diferents programes d'ESADE.

Rosalía Larrey

Professora associada del Departament de Direcció de Màrqueting d'ESADE. Llicenciada en Biologia per la Universitat de Navarra i Màster en Direcció d'Empreses (MBA) per ESADE. Sòcia i consultora de Retail SGC, consultoria fundada el 1992 i especialista en Màrqueting del punt de venda i Comercialització.

Marc Cortés

Professor associat del Departament de Direcció de Màrqueting d'ESADE. MBA en Administració i Direcció d'Empreses per ESADE. Llicenciat en Dret per la Universitat Autònoma de Barcelona. Soci de Roca Salvatella i Fundador de Cava & Twitts. Ha treballat a l'e-laCaixa, empresa del grup CaixaBank encarregada de la gestió de l'entitat en el món on-line.

Alexander Ylla

Col·laborador acadèmic del Departament d'Operacions i Innovació d'ESADE. Llicenciat i MBA en Administració i Direcció d'Empreses per ESADE. Ha estat Director de Qualitat Total/Excel·lència a Espanya de la multinacional alemanya Phoenix (abans, Continental). Ha estat soci-director a nivell nacional de la

Divisió de consultoria de negoci del Grup Audihispana Grant Thornton (abans, Grup RSM Audihispana). Actualment, és Soci-Director de la de consultoria Avantium Business Consulting.

Joan Massons

Professor del Departament de Control i Direcció Financera d'ESADE. Llicenciat en Ciències Econòmiques i Màster en Direcció d'Empreses per ESADE. Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials per la Universitat de Còrdova. Autor de diversos llibres sobre Finances.

Joan Plans

Llicenciat en Psicologia (Universitat de Barcelona). Cursos de perfeccionament en el camp de la seva activitat. Programa de Desenvolupament Directiu per l'IESE. Fundador i Soci-Director de la consultoria de formació i selecció Directa. Membre del Consell d'Administració d'una empresa hispano-finlandesa. Especialista en temes de negociació i direcció de persones.

Jesús Arcas

Col·laborador acadèmic del Departament de Direcció de Recursos Humans d'ESADE. Llicenciat en Psicologia per la Universitat de Barcelona, especialitat en Treball i organitzacions. Professor del Màster en Recursos Humans i Habilitats Directives de la Universitat de Girona.

Norbert Monfort

Llicenciat en Psicologia per la Universitat Autònoma de Barcelona. Màster en RRHH per la Universitat de Carolina del Sud. Màster en DO per l'Institut GR d'Israel. Col·laborador acadèmic del Departament de Direcció de Persones i Organització d'ESADE. Especialista en Management, Lideratge, Gestió del Canvi i Direcció de Persones. Ha impartit formació a directius a CaixaBank, Pepsico, Danone, Sanofi Aventis, Gas Natural Fenosa, Chupa Chups i ENDESA, entre d'altres.

Manel Vera

Llicenciat en Medicina i Cirurgia per la Universitat de Barcelona. Màster en Administració i Direcció d'Empreses (MBA) per ESADE. És Director General de Ferrer Healthcare. Ha exercit diferents posicions executives per Novartis a Perú, EEUU, Rússia i Suïssa. International Medical Màrqueting a Roche Pharmaceuticals, Suïssa. Business Development and Licensing a Almirall, i també ha exercit com a metge.

Informació

Les sessions seran presencials a les instal·lacions d'Esade Executive Education, situades a l'Av. Esplugues 92-96 de Barcelona, i es portaran a terme una cop al mes sempre els divendres a la tarda de 16 a 19:30h i els dissabtes al matí de 9 a 13h.

Preu:

Preu per assistir a totes les Jornades:

- Socis FEFAC*: 2.720.- €
- Preu NO socis: 2.995.- €

Preu per cada Jornada:

- Socis FEFAC*: 390.- €
- Preu NO socis: 450.- €

El preu inclou *coffee-break* i transport a les sessions pràctiques que es desenvolupin fora de les instal·lacions d'ESADE.

*AFB, AGFE, AFET i AFELL.

Totes les inscripcions realitzades abans del 28/03/14 es beneficiaran d'un 10% de descompte.

Coordinació:

Associació de Farmàcies de Barcelona (AFB)
Srta. Aurora Carricondo

Casanova, 84 - 86 entl 1a · 08011 Barcelona
Tel. 93 323 24 22 · Fax 93 454 61 77
afb@afb.cat · www.afb.cat

Calendari

Jornada	Data
1. Estratègies per créixer en l'entorn actual	25 /abr 2014
La gestió de la relació	26 /abr 2014
2. Autodiagnòstic, anàlisi de la situació i planificació	16-17 /mai 2014
3. Màrqueting digital	13 /jun 2014
Gestió de promocions i activitats a la farmàcia	14 /jun 2014
4. La gestió econòmico-financera	04-05 /jul 2014
5. Anàlisi, planificació i control d'operacions	26-27 /set 2014
6. Gestió de conflictes i negociació	17-18 /oct 2014
7. Organització d'equips i lideratge	14-15 /nov 2014
8. La gestió estratègica del canvi	12-13 /des 2014

El programa definitiu podria presentar variacions per ajustos de temari d'última hora per part del professorat.

II

Jornades de Gestió Empresarial de l'Oficina de Farmàcia

2014

ESADE
Business School

col·labora:



amb el suport:



Generalitat de Catalunya
Departament d'Innovació,
Universitats i Empresa
Secretaria de Comerç i Turisme



AFB
Associació de Farmàcies
de Barcelona

Casanova, 84-86 entr. 1a. 08011 Barcelona
Tel. 93 323 24 22 - Fax 93 454 61 77
E-mail afb@afb.cat
www.afb.cat