

II

Jornadas de Gestión Empresarial de la Oficina de Farmacia

2014



inspiring
futures

ESADE
Business School

Liderando el futuro de la farmacia

Jornadas de Gestión Empresarial de la Oficina de Farmacia

Las Jornadas de Gestión Empresarial de la Oficina de Farmacia, organizadas por la Asociación de Farmacias de Barcelona en colaboración con la prestigiosa escuela de negocios ESADE, tienen su origen en el Curso Superior del mismo nombre que ha venido impartándose durante más de 10 años. El cambio de formato obedece a la voluntad de flexibilizar su estructura con el objetivo de facilitar el acceso de los farmacéuticos a una formación de alto nivel que les permita, además, seleccionar aquellos contenidos que mejor puedan ayudarles en sus situaciones empresariales particulares.

Objetivo del programa

En el nuevo escenario en que nos encontramos el farmacéutico debe centrarse en las actividades clave que aportan valor y reducir los costes en aquellas que aportan menos valor añadido.

Las Jornadas que ponemos a su disposición le proporcionarán las herramientas para afrontar el cambio. Le permitirán optimizar los recursos ya disponibles y encontrar el modo de diferenciarse sin que esto suponga un aumento de las inversiones, empleando para ello alternativas creativas y adaptadas a cada tipo de farmacia.

Estructura y metodología de las Jornadas

Se impartirán 8 módulos divididos en 2 sesiones cada uno. Las sesiones serán presenciales en las instalaciones de Esade Executive Education, situadas en la Av. Esplugues 92-96 de Barcelona.

Para facilitar la asistencia a las clases de los titulares de poblaciones más alejadas, las sesiones se llevarán a cabo una vez al mes, siempre el viernes por la tarde y el sábado por la mañana.

Los módulos serán eminentemente prácticos, trabajando ejercicios, ejemplos y casos prácticos que proporcionarán un marco conceptual sólido.

Asimismo, está prevista la realización de un *Retail Tour* (salida para analizar puntos de venta de distintos negocios de distribución), con el objetivo de generar un debate sobre innovación y del que se extraerán conclusiones de aplicación en la farmacia.

Sesiones *Plus*

Algunas de las Jornadas contarán con una extensión de media hora de duración, a cargo de profesores externos, expertos en el sector farmacéutico y en las áreas a tratar.

Jornada

Estrategias para crecer en el entorno actual

La gestión de la relación

ESADE

DIRECCIÓN I
Liderando la farmacia

MARKETING I
Cómo aumentar las ventas en la OF

“¿Qué saben los que crecen?”

Muchos caen, otros aguantan, pero algunos crecen y mucho. ¿Cómo lo hacen?

En esta sesión descubriremos los grandes cambios y las curiosidades que nos brinda el entorno actual, viendo otros sectores, intentando innovar en el nuestro y obteniendo las claves para diferenciarnos.

“Relacionándonos con nuestros clientes”

El contacto personal y la experiencia de compra son aspectos fundamentales en la relación con el cliente y de ello depende en gran medida la generación de vínculos a largo plazo. Más allá de lo que sabemos e intuimos sobre este hecho, trabajaremos un modelo sólido que nos ayudará a planificar y evaluar la vinculación del cliente generada en su experiencia de visita.

Profesor: Carlos Torrecilla / Gemma Martín

Fecha: 25-26 de abril de 2014



Autodiagnóstico, análisis de la situación y planificación

“Poniéndonos en marcha”

Ahora más que nunca, en ambientes de riesgo e incertidumbre, es necesario que las oficinas de farmacia realicen una toma de decisiones estructurada, sabiendo identificar oportunidades y orientando toda su organización de forma estratégica al mercado.

La visión estratégica es fundamental para alinear todos los objetivos de las diferentes áreas: el personal, las operaciones, el marketing, las finanzas en la misma dirección, evitando conflictos de intereses y mejorando la eficacia.

En esta sesión, se trabajarán las herramientas de autodiagnóstico, las opciones estratégicas y los procesos de planificación.

Profesor: Rosalía Larrey / Gemma Martín

Fecha: 16-17 de mayo de 2014

Sesión Plus

*“Junto a la oficina de farmacia:
los esfuerzos suman”*

1+1>2 o las oportunidades de colaboración en tiempos de cambio.

Profesor invitado: Manel Vera

Fecha: viernes 16, de 19:30 a 20:00h



Marketing digital

Gestión de promociones y actividades en la farmacia

“Las nuevas herramientas”

SMS, web, redes sociales, apps, You Tube, Google, ¿Pueden ser de utilidad para relacionarnos con nuestros clientes? Y, en concreto, ¿Para qué me servirán? ¿Cómo gestionarlos?

“Dinamizando nuestra farmacia”

Estamos viviendo unos momentos de elevada sensibilidad al precio por parte de los clientes. La gestión de promociones y de campañas son herramientas útiles para generar tráfico y potenciar las compras cruzadas, pero hay que utilizarlas adecuadamente, determinar la repercusión en nuestro margen y alinear la estrategia de comercialización con los objetivos de la farmacia.

En esta jornada realizaremos un *retail tour*, en formato de clase práctica. En esta actividad se trabajará una metodología de observación, finalizando con un taller de conclusiones aplicables a las oficinas de farmacia.

Profesor: Marc Cortés / Rosalía Larrey

Fecha: 13-14 de junio de 2014



4

La gestión económica financiera

“Controlando los resultados económicos”

Toda empresa tiene como objetivo último la generación de un beneficio, habitualmente de tipo económico.

Un farmacéutico propietario debe realizar un seguimiento y evaluación de los resultados económicos y financieros de su oficina de farmacia, para poder adoptar medidas dirigidas a corregir desviaciones y realizar una planificación de inversiones.

En esta jornada se trabajarán los principales conceptos de la gestión económica financiera, con una visión gerencial, es decir, se trabajará la interpretación, evaluación y planificación de la cuenta de resultados.

Profesor: Joan Massons

Fecha: 04-05 de julio de 2014



Análisis, planificación y control de operaciones

“Organizando nuestros procesos de trabajo”

Las operaciones en la oficina de farmacia son múltiples: el movimiento de mercancías, los procesos de recepción de pedidos, la gestión de las recetas, la gestión de stocks, etc. Todos estos procesos son realizados por nuestro equipo y su adecuada planificación puede reducir el tiempo de dedicación del personal y consecuentemente su coste.

En esta jornada se trabajará una metodología de análisis y planificación para generar una mayor eficiencia en el funcionamiento de la oficina de farmacia y en la reducción de costes.

Profesor: Alexander Ylla

Fecha: 26-27 de septiembre de 2014

Sesión Plus

“Simplificación de las operaciones”

Compras y aprovisionamiento de la Oficina de Farmacia.

Profesor invitado: Manel Vera

Fecha: viernes 26, de 19:30 a 20:00h



Gestión de conflictos y negociación

“Solucionando desacuerdos”

Es habitual que en un equipo de trabajo en el que se mantiene un alto contacto, como el de una oficina de farmacia, se generen conflictos provocados por calendarios, problemas organizativos o diferencias personales.

Asimismo, la presión por adaptarse y cambiar en el nuevo entorno puede generar conflictos entre las personas, más aún si se trata de personal ‘de toda la vida’. Cuando estos conflictos no se resuelven adecuadamente, terminan afectando a la calidad del trabajo y al servicio al cliente: absentismo, baja motivación e incluso el sabotaje pueden ser algunas de las consecuencias de una mala gestión de dichos conflictos o de una inadecuada negociación. En esta jornada se trabajará la gestión de conflictos y la negociación como método de resolución, con objeto de establecer una política de RRHH orientada al cliente y a la efectividad del trabajo.

Profesor: Joan Plans

Fecha: 17-18 de octubre de 2014

Sesión Plus

“Aportaciones en Recursos Humanos”

Acompañando y desarrollando a los colaboradores y socios.

Profesor invitado: Manel Vera

Fecha: viernes 17, de 19:30 a 20:00h



Organización de equipos y jefatura

“El arte de ser jefe”

Un buen funcionamiento del equipo de la farmacia requiere una óptima organización: la definición de las funciones de los participantes del equipo, información y motivación, pero también requiere un claro mando o jefatura.

La comunicación, el control y la coordinación son funciones clave de un jefe, para conseguir que un equipo funcione eficazmente. Durante esta jornada se desarrollarán los sistemas de organización y jefatura para orientarlos hacia la optimización del rendimiento en un equipo de trabajo.

Profesor: Jesús Arcas

Fecha: 14-15 de noviembre de 2014



La gestión estratégica del cambio

“Atrévete a romper la inercia”

En un entorno de turbulencias como el del momento actual, es imprescindible hablar de adaptación al mercado y de cambio organizacional como conceptos claves de la gestión empresarial de la oficina de farmacia.

Innovación, creatividad, flexibilidad, la asunción de cambios y la proactividad son atributos que deben estar presentes en toda oficina de farmacia que desea responder con éxito a las oportunidades aportadas por las nuevas tecnologías, cambio de legislación y la aparición de nuevos modelos de negocio en el mercado.

En esta jornada abarcaremos reflexiones y metodologías para la gestión del cambio desde el punto de vista del farmacéutico empresario y las implicaciones en los procesos de cambio en su organización.

Profesor: Norbert Monfort

Fecha: 12-13 de diciembre de 2014

Sesión Plus

“Un nuevo modelo de salud”

El cambio desde la industria farmacéutica.

Profesor invitado: Manel Vera

Fecha: viernes 12, de 19:30 a 20:00h



Profesorado

Carlos Torrecilla

Doctor en Marketing e Investigación de Mercados, Profesor Titular del Dept. de Dirección de Marketing de ESADE, Director Ejecutivo de Desarrollo Corporativo de ESADE Executive Education, Consejero Fundador de Praktik Hotels, de Ecoveritas, SA y de FAV24, y Consejero de La Reposada. Ha publicado los libros "En efectivo o con tarjeta" y "Crisis, Mentiras y Grandes Oportunidades" junto al periodista Jordi Basté, y el capítulo "Claves del modelo low cost en la distribución comercial moderna" del libro "Fenómeno low cost". Desarrolla secciones de divulgación de economía y consumo en TV3, A3 y otros medios.

Gemma Martí

Profesora asociada del Departamento de Marketing de ESADE. Licenciada en Derecho por la Universitat de Barcelona. Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA) por ESADE. Profesora de Retail Marketing y Comercialización en diferentes programas de ESADE.

Rosalía Larrey

Profesora asociada del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. Licenciada en Biología por la Universidad de Navarra y Máster en Dirección de Empresas (MBA) por ESADE. Socia y consultora de Retail SGC, Consultoría fundada en 1992 y especialista en Marketing del punto de venta y Comercialización.

Marc Cortés

Profesor asociado del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE. MBA en Administración y Dirección de Empresas por ESADE. Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Barcelona. Socio de Roca Salvatella y Fundador de Cava&Twitts. Ha trabajado en la e-laCaixa, empresa del grupo CaixaBank encargada de la gestión de la entidad en el mundo on-line.

Alexander Ylla

Colaborador académico del Departamento de Operaciones e Innovación de ESADE. Licenciado y MBA en Administración y Dirección de Empresas por ESADE. Ha sido Director de Calidad Total/Excelencia en España de la multinacional alemana Phoenix (antes Continental). Ha sido socio-director a nivel nacional de la

División de consultoría de negocio del Grupo Audihispana Grant Thornton (antes Grupo RSM Audihispana). Actualmente, es Socio-Director de la de consultoría Avantium Business Consulting.

Joan Massons

Profesor del Departamento de Control y Dirección Financera de ESADE. Licenciado en Ciencias Económicas y Máster en Dirección de Empresas por ESADE. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Córdoba. Autor de diversos libros sobre Finanzas.

Joan Plans

Licenciado en Psicología (Universidad de Barcelona). Cursos de perfeccionamiento en el campo de su actividad. Programa de Desarrollo Directivo por el IESE. Fundador y Socio-Director de la consultoría de formación y selección Directa. Miembro del Consejo de Administración de una empresa hispano-finlandesa. Especialista en temas de negociación y dirección de personas.

Jesús Arcas

Colaborador académico del Departamento de Dirección de Recursos Humanos de ESADE. Licenciado en Psicología por la Universidad de Barcelona, especialidad en Trabajo y organizaciones. Profesor del Máster en Recursos Humanos y Habilidades Directivas de la Universidad de Girona.

Norbert Monfort

Licenciado en Psicología por la Universidad Autónoma de Barcelona. Máster en RRHH por la Universidad de Carolina del Sur. Máster en DO por el Instituto GR de Israel. Colaborador académico del Departamento de Dirección de Personas y Organización de ESADE. Especialista en Management, Liderazgo, Gestión del Cambio y Dirección de Personas. Ha impartido formación a directivos en CaixaBank, Pepsico, Danone, Sanofi Aventis, Gas Natural Fenosa, Chupa Chups y ENDESA, entre otros.

Manel Vera

Licenciado en Medicina y Cirugía por la Universidad de Barcelona. Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA) por ESADE. Es Director General de Ferrer Healthcare. Ha desempeñado distintas posiciones ejecutivas para Novartis en Perú, USA, Rusia y Suiza. International Medical Marketing en Roche Pharmaceuticals, Suiza. Business Development and Licensing en Almirall, y también ha ejercido como médico.

Información

Las sesiones serán presenciales en las instalaciones de Esade Executive Education, situadas en la Av. Esplugues 92-96 de Barcelona, y se llevarán a cabo una vez al mes siempre el viernes por la tarde de 16 a 19:30h y el sábado por la mañana de 9 a 13h.

Precio:

Precio para asistir a todas la Jornadas:

- Socios FEFAC*: 2.720.- €
- Precio NO socios: 2.995.- €

Precio por cada Jornada:

- Socios FEFAC*: 390.- €
- Precio NO socios: 450.- €

El precio incluye *coffee-break* y transporte para las sesiones prácticas que se desarrollen fuera de las instalaciones de ESADE.

*AFB, AGFE, AFET y AFELL.

Todas las inscripciones realizadas antes del 28/03/14 se beneficiarán de un 10% de descuento.

Coordinación:

Asociación de Farmacias 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

Calendario

| Jornada | Fecha |
|--|-----------------|
| 1. Estrategias para crecer en el entorno actual | 25 /abr 2014 |
| La gestión de la relación | 26 /abr 2014 |
| 2. Autodiagnóstico, análisis de la situación y planificación | 16-17 /may 2014 |
| 3. Marketing digital | 13 /jun 2014 |
| Gestión de promociones y actividades en la farmacia | 14 /jun 2014 |
| 4. La gestión económico financiera | 04-05 /jul 2014 |
| 5. Análisis, planificación y control de operaciones | 26-27 /sep 2014 |
| 6. Gestión de conflictos y negociación | 17-18 /oct 2014 |
| 7. Organización de equipos y jefatura | 14-15 /nov 2014 |
| 8. La gestión estratégica del cambio | 12-13 /dic 2014 |

El programa definitivo podría presentar variaciones debidas a ajustes de temario de última hora por parte del profesorado.

II

Jornadas de Gestión Empresarial de la Oficina de Farmacia

2014

ESADE
Business School

colabora:



con el soporte:



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