

**PROGRAMA  
EJECUTIVO EN  
GESTIÓN DE  
RENTABILIDAD Y  
MARKETING DE LA  
FARMACIA**

## **OBJETIVOS**

Desarrollar un concepto de capacitación integral que permita conocer la realidad de la farmacia, considerando su inserción en las complejas reglas del mercado actual.

La gestión económico financiera se presentará con conceptos específicos del negocio y dirigidos a los farmacéuticos profesionales y administradores con pautas de directa aplicación en el manejo diario.

El análisis de los Convenios de Seguridad Social, en especial el de PAMI, se analizara en todos sus aspectos y su influencia en la rentabilidad final de la farmacia

Plantear alternativas de rentabilidad superadoras de la prestación farmacéutica a la Seguridad Social

El efecto de la inflación y sus consecuencias será especialmente considerado

La relación con los demás actores del mercado farmacéutico serán temas de discusión y análisis con especialistas

Presencia regional y desarrollo de cadenas será estudiado como casos especiales.

## **DESTINATARIOS**

Farmacéuticos independientes. Farmacéuticos recién graduados. Administradores de farmacias, redes y cadenas. Directores Técnicos. Gerentes de organismos de la Seguridad Social y

Mandatarias

Miembros de Colegios Farmacéuticos y Entidades intermedias Propietarios y administradores de Distribuidoras, Droguerías, Cooperativas

## **CONTENIDOS DEL CURSO**

### **MODULO 1: MERCADO Y CONTEXTO ACTUAL**

Conceptos económicos internos y externos que generan la realidad actual. Análisis de los factores de gestión. Precios y costos. El efecto precio - inflación y su efecto en las finanzas de la farmacia

### **MODULO 2: CONVENIOS Y SEGURIDAD SOCIAL**

Convenio PAMI, PVP especial Ajustes. Resolución 337.Liquidaciones. Formas de Pago.

Rentabilidad final. Otros convenios de la Seguridad Social y Prepagas. Influencia final en la rentabilidad de la farmacia

### **MODULO 3: COMPRAS Y ABASTECIMIENTO**

Relación con la industria farmacéutica y la distribución. Compra a droguería. Directa. Transfers. Genéricos. Ofertas. Análisis de Descuentos. Tratamientos compartidos. Bonos de descuentos.

#### **MODULO 4: GESTIÓN Y RENTABILIDAD**

Cadenas de precios. Su conformación. Gestión de Compras. El diferencial de Gestión de Ventas. Rentabilidad absoluta y relativa. Genéricos y Reemplazos. Bonos. Gestión de Cuentas a Cobrar. Cuentas Corrientes El efecto inflación. Gastos. Incidencia en el Costo. Inventarios. Rotación. Faltas. Seguridad.

#### **MODULO 5: PRECIOS, COSTOS INTERNOS E INFLACIÓN**

RENTABILIDAD DE LA FARMACIA EN ÉPOCAS DE INFLACIÓN. LA ACTUALIZACIÓN DEL PRECIO DE LOS MEDICAMENTOS Y SU RELACIÓN CON LOS GASTOS Y LA INFLACIÓN GENERAL. PRECIOS ESPECIALES

#### **MODULO 6: MARKETING**

EL CIRCUITO DEL MEDICAMENTO. GENÉRICOS Y MARCAS. EL MARKETING DEL RETAIL. EL CONSUMIDOR INTELIGENTE Y RACIONAL. EL CONCEPTO DEL NEGOCIO DEL BIENESTAR. MARCAS DE FARMACIA. GÓNDOLAS O NEGOCIO TRADICIONAL. EL NEGOCIO DE PERFUMERÍA. EL LAY- OUT DE LAS FARMACIAS. VENTAJAS DE LA REFORMA DEL LOCAL. Category management. Merchandising. Productos de Venta Libre. Nuevo concepto de comercialización. Manejo de precios y descuentos. Objeciones. Alternativas de rentabilidad adicional a la dispensación a la seguridad Social. Las herramientas digitales en la atención y comunicación interna. E- commerce, redes sociales. Programas de fidelizaciones

#### **MODULO 7: TABLERO DE CONTROL**

Concepto. Variables a considerar. Implementación. Semáforos de atención. Información para la toma de decisiones.

#### **MODULO 8: ANÁLISIS DE CASOS DE FARMACIAS EXITOSAS**

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE CASOS CON PROPIETARIOS DE FARMACIAS Y ANÁLISIS CRÍTICO DE FARMACIAS DE LOS PARTICIPANTES.

## **DIRECTOR ACADEMICO**

### **DR. EDUARDO TCHOUHADJIAN**

Consultor Profesional especializado en el análisis de Rentabilidad y Gestión de Farmacias. Director de EFAE Corp. Ex Gerente Comercial de Droguería del Sud S.A. Contador Público (U.B.A.)

## **CUERPO DOCENTE**

### **LIC. PLÁCIDO COSENTINO**

Licenciado en Ciencias políticas- Director de Mercatus S.A.- Ex Director de Marketing de Phoenix S.A.

### **DRA. PATRICIA CORONA MARTINEZ**

Gerente de Créditos de Droguería MONROE-AMERICANA. Contador Público. Docente Universitaria en la UBA.

## **Profesionales especialistas invitados para disertar sobre temas específicos de cada tema**

Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta, entre otros docentes invitados que participarán del Programa. La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes.

## **CONSIDERACIONES GENERALES**

### **INICIO**

6 de Mayo 2021

### **FINALIZACION**

1 de Julio 2021

### **DURACION**

2 MESES (27 HORAS)

- **CLASES ON LINE Y EN VIVO**

## **DÍAS Y HORARIOS DE CURSADA**

Jueves de 19 a 22 h.

## **APROBACIÓN**

75% de Asistencia.

## **CERTIFICACIÓN**

La Universidad de Belgrano, extenderá el respectivo Certificado, a quienes aprueben las evaluaciones y cumplan con la asistencia mínima requerida. A aquellos alumnos que posean título de grado se les otorgará certificado de aprobación de la Diplomatura; a aquellos alumnos que no cumplan con dicho requisito se les entregará certificado de aprobación de Curso de Actualización Profesional.

***Todos nuestros programas deberán contar con un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. En caso de no reunir el número indicado al cierre de inscripción, la Universidad se reserva el derecho de posponer o suspender el inicio de la actividad***