



Programa Superior Gestión Empresarial para Farmacias

“La Escuela de Empresarios” de CEOE CEPYME Formación y las Asociaciones FEFE (Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles) y ADEFARMA (Asociación de Empresarios de Farmacia de Madrid), en su afán de seguir aportando el máximo valor a sus asociados, han desarrollado este **programa formativo dirigido** única y exclusivamente a **titulares actuales y futuros de farmacia**.

OBJETIVOS

Este programa formativo nace con el fin de dotar y reforzar en este colectivo las capacidades críticas empresariales necesarias para la **gestión eficiente de una oficina de farmacia**. Con ello, estas Asociaciones pretenden dar respuesta a una de las **necesidades más urgentes y de mayor impacto en los resultados** empresariales del negocio.

DIRIGIDO A...

El programa está dirigido a **titulares actuales y futuros de farmacia** con responsabilidades en la gestión que busquen mejorar la eficiencia y la gestión de su farmacia adquiriendo nuevas competencias profesionales acordes con las demandas de pacientes y del mercado actual.

CONTENIDO DEL PROGRAMA

Los módulos de conocimiento identificados como prioritarios en el primer programa son los siguientes:

- “**Mis Cuentas**” - Comprendiendo mis finanzas para maximizar la rentabilidad de mi negocio.
- “**Mis Impuestos**” y “**Mi Personal**” - Entendiendo mis impuestos para tener la seguridad de cumplir con mis obligaciones fiscales y analizando las diferentes alternativas fiscales a mi alcance para pagar los menos impuestos posibles. Administrando mi personal para asegurar el cumplimiento de los aspectos legales en materia laboral y reduciendo sus gastos asociados.
- “**Mis Compras**”- Dominando las relaciones con mis distribuidores y negociando con la máxima información a mi alcance para maximizar mis ingresos. Gestionando los productos de mi almacén al menor coste posible.
- “**Mi Farmacia**” - Gestionando la visibilidad de mis productos en la farmacia y aprendiendo a diseñar las estrategias de cada categoría de productos para incrementar mis ventas, la rotación y el beneficio del espacio de exposición de mi farmacia.

CONTENIDOS DE LOS DIFERENTES MÓDULOS

Módulo 1: “Mis Cuentas”

Comprendiendo mis finanzas para maximizar la rentabilidad de mí negocio

Objetivos

Maximizar la rentabilidad del negocio a través de la interpretación y el entendimiento pleno de la información contenida en las herramientas financieras más comunes para la gestión de una farmacia.

Contenidos

- ✓ Cálculo del beneficio o pérdida en mi farmacia
- ✓ Situación financiera actual de mi negocio.
 - Fondo de comercio (Cambios normativos en materia de amortización y diferencias regionales)
- ✓ Beneficios generados por la actividad principal de una farmacia
- ✓ Cómo genero recursos económicos y a dónde los puedo destinar
- ✓ ¿Es bueno tener deuda?
- ✓ ¿Cómo influye la acumulación de mercancías en el almacén en la rentabilidad de mi farmacia?
- ✓ Indicadores financieros de seguimiento de mi negocio

Precio por participante y módulo: 300€. Descuento del 15% para asociados a FEFE o ADEFARMA (255€).

Fecha: 24 de septiembre de 2015 – de 09:00 a 18:00 h

Módulo 2: “Mis Impuestos” y “Mi Personal”

Objetivos

- ✓ Proporcionar al gerente de la farmacia la seguridad de cumplir con sus obligaciones fiscales, analizando al mismo tiempo las diferentes alternativas fiscales a su alcance para pagar los menos impuestos posibles.
- ✓ Administrar eficientemente el personal de una farmacia con el fin de cumplir con los aspectos legales en materia laboral y reducir los gastos de personal asociados.

Contenidos: Mis Impuestos

Entendiendo mis impuestos para tener la seguridad de cumplir con mis obligaciones fiscales y analizando las diferentes alternativas fiscales a mi alcance para pagar menos impuestos.

- ✓ La fiscalidad de la farmacia: IRPF (estimación directa normal o simplificada) e IVA (Recargo de equivalencia).
- ✓ Obligaciones contables y de facturación del farmacéutico.
- ✓ Procedimientos de revisión e inspección tributaria.
- ✓ Novedades de la reforma fiscal 2015.
- ✓ Fiscalidad de los servicios prestados en la farmacia ajenos a la dispensación de medicamentos y productos de farmacia - arrendamiento de espacio para publicitar productos OTC en farmacia.
- ✓ Creación de sociedades limitadas para la gestión de la parafarmacia. Ventajas e inconvenientes (Artículos de Venta Libre). Requisitos legales y de conveniencia fiscal.

Opcional

Fiscalidad de transmisiones de compra venta, la donación y la transmisión mortis-causa (herencia).

Contenidos: Mi Personal

- ✓ La farmacia como empresa: Seguridad Social de autónomos (RETA) y alta de trabajadores.
- ✓ Convenio colectivo para Oficinas de Farmacia. Novedades
- ✓ El salario del trabajador **La nómina y la Seguridad Social**.
- ✓ **Contratos de trabajo:** descripción y características
 - Contratos indefinidos y temporales
 - Contratos de formación y de prácticas
 - Otros contratos y bonificaciones
 - Descuelgue salarial o inaplicación del convenio
- ✓ Liquidaciones y finiquitos: **coste económico del despido**.
- ✓ **Dimensionamiento eficiente de mi personal** y simulaciones de cuenta de explotación (% de gasto de personal sobre facturación medio del sector en función del nivel de facturación de la farmacia). **¿Estoy por encima o por debajo del sector en cuanto al gasto de personal?**
- ✓ Requerimientos legales del personal en Sociedades Limitadas.

Precio por participante y módulo: 300€. Descuento del 15% para asociados a FEFE o ADEFARMA (255€).

Fecha: 22 de octubre de 2015 - de 09:00 a 18:00 h

Módulo 3: “Mis Compras” y “Mi Stock”

Dominando las relaciones con mis distribuidores y negociando con la máxima información a mi alcance para maximizar mis ingresos. Gestionando mis productos en el almacén al menor coste posible.

Objetivos

Maximizar los beneficios de la farmacia a través del dominio de las relaciones de aprovisionamiento con la distribución y la gestión eficiente de mi almacén

Contenidos

- ✓ Tipos de distribución. Ventajas e inconvenientes de cada una.
- ✓ Desglose de conceptos en factura por tipología de distribución. ¿Cuál es realmente mi coste, y por lo tanto mi margen?
- ✓ Diferencia entre stock y surtido.
- ✓ Clasificación de mis productos almacenados
- ✓ Inversión (Método Pareto ABCD)
- ✓ Función (ciclo, seguridad, óptimo, cero, temporada)
- ✓ Costes asociados a la gestión de almacenes
 - Adquisición, almacenaje – capital que destino a la compra de los productos de mi almacén en vez de invertirlo en otra cosa, emisión de pedidos y rotura de stocks
- ✓ Movimiento del stock
- ✓ Gestión de stocks
 - Objetivos: Inventario suficiente y minimizar costes (cuánto almacenado), volumen de pedido (qué cantidad), punto de pedido (cuándo)
 - Variables que afectan la gestión de stocks (nivel de servicio, previsiones de venta, costes, plazos de entrega)
- ✓ Rotación del stock y periodo de ventas.
- ✓ Margen vs rotación del stock. ¿Compramos lo que necesitamos o nos sobre-estocamos para ganar margen? Diferencias entre rotaciones de 4 ½ frente a rotaciones de 27 veces al año.
- ✓ ¿Cuál es el volumen de pedido óptimo para un determinado producto? ¿Y si tiene descuentos, bonificaciones o rapeles?
- ✓ ¿Cuándo hago el pedido?

Precio por participante y módulo: 300€. Descuento del 15% para asociados a FEFE o ADEFARMA (255€).

Fecha: 19 de noviembre de 2015 - de 09:00 a 18:00 h

Módulo 4: “Mi Farmacia”

Gestionando la visibilidad en mi farmacia y aprendiendo a diseñar las estrategias de cada categoría para incrementar mi rotación y mejorar el beneficio del espacio de exposición de mi farmacia.

Objetivos

Incrementar la facturación de la farmacia a través de la imagen, dirigir/aprovechar flujos de clientes, provocar la venta y maximizar el beneficio del espacio en el Punto de Venta.

Contenidos

- ✓ **Objetivos de la comunicación visual exterior:** que me vean, que me ubiquen, que se acerquen y que entren.
- ✓ **Objetivos de la comunicación visual interior:**
 - Crear Flujos de circulación de clientes “dirigido”
 - Optimizar al máximo el área de ventas
 - Conseguir la máxima rentabilidad del surtido
- ✓ **Gestión de la arquitectura interior:** ¿Dónde? ¿Cómo? Organizar los elementos que forman la arquitectura interior. Mejoras en la disposición del mobiliario en mi establecimiento.
- ✓ **Gestión de Surtido/Categorías:** ¿Qué productos agrupar estratégicamente?
 - La estructura del surtido
 - Gestión por categorías: Operativas/Conceptuales
 - Gestión Estratégica de localización en la superficie de ventas.
- ✓ **Gestión Estratégica de estanterías de producto:** En función de los niveles de implantación, zonas de presentación, tipos de implantación, formas de implantación y estrategias de implantación
- ✓ **Publicidad en el punto de venta:** Visibilidad de marca y uso de material promocional.

Precio por participante y módulo: 300€. Descuento del 15% para asociados a FEFE o ADEFARMA (255€).

Fecha: 15 de diciembre de 2015 - de 09:00 a 18:00 h

ENFOQUE METODOLÓGICO

Metodologías

- **Ejercicios prácticos**, de carácter experiencial de cuyo análisis los participantes obtienen conclusiones aplicables a su día a día. Adaptados a la realidad del participante.
- **Debate**, Somos defensores de la enseñanza activa, la experiencia de los demás es una fuente esencial de aprendizaje, por lo que la realización de debates y el fomento de la participación de los asistentes es pieza fundamental en el desarrollo del curso.
- **Secuencias**, Utilizaremos secuencias de películas comerciales y formativas para mover a la reflexión acerca de un determinado tema o bien para ilustrar aquello que estemos tratando.
- **Exposición**, Las aportaciones del formador/facilitador experto son por supuesto parte importante en la metodología, fomentando la participación y compartiendo su experiencia.

A lo largo de los diferentes módulos los participantes del programa irán cumplimentando un plan de acción de mejora a implantar en su farmacia.



ESPECIALISTAS QUE IMPARTEN EL CURSO

Módulo 1 – 2

Daniel Muñoz Castander

Director y propietario de un Despacho Privado de Asesoría Fiscal en la que cuenta entre sus clientes con varios farmacéuticos. Por tanto, conoce de primera mano la casuística fiscal especial del canal farmacéutico. Además, cuenta con una experiencia como formador de más de 15 años trabajando para las mejores consultoras del sector, en las que ha tenido la oportunidad de familiarizarse también con el sector en clientes como Pfizer España, Novartis México, Pharmacia España.



Módulo 1 – 3

Gonzalo Grau



Consultor senior con más de 15 de años de experiencia en consultoría de implantación estratégica y mejora del desempeño a través de soluciones de aprendizaje y otras variables de desempeño, especializándose en estrategias de negocio, comercial y recursos humanos. A lo largo de su dilatada carrera profesional, ha trabajado en puestos de responsabilidad en Overlap y élogos. Más recientemente ha desempeñado funciones como director comercial corporativo y socio de unidad de negocio MK & SALES en la firma de consultoría FACTHUM.

Módulo 4

Azucena Esteban

Consultora Top-Senior en programas de Escaparatismo, Visual Merchandising, Category Management y Gestión del Punto de Venta. A lo largo de sus últimos 8 años de carrera profesional ha sido responsable de Trade Marketing y Gestión de Punto de Venta en MEAD JOHNSON NUTRITON, SL (BRISTOL MYERS SQUIBB) MADRID, reportando directamente a la dirección general. Actualmente es responsable académica, autora y tutora en la UNED de los siguientes programas académicos: Curso Técnico en Visual Merchandising y de Gestión en el Punto de Venta y el Curso de Escaparatismo Estratégico y Visual Merchandising.



INVERSIÓN PARA EL PARTICIPANTE

Actividad	Descripción - Fecha	Precio por participante NO ASOCIADO	Precio por participante ASOCIADO
Módulo 1 Mis Cuentas	Taller presencial 8 horas. 24 de septiembre de 2015	300 € / módulo	255 € / módulo
Módulo 2 Mis Impuestos y Mi Personal	Taller presencial 8 horas. 22 de octubre de 2015	300 € / módulo	255 € / módulo
Módulo 3 Mis Compras y Mi Stock	Taller presencial 8 horas. 19 de noviembre de 2015	300 € / módulo	255 € / módulo
Módulo 4 Mi Farmacia	Taller presencial 8 horas. 15 de diciembre de 2015	300 € / módulo	255 € / módulo

* Precio programa completo (4 módulos), 1000 € por participante.

* El programa es modular, pudiendo un participante asistir a tantos módulos como le resulten de interés.

* **El precio incluye:**

- ✓ Profesores de primer nivel, especialistas en farmacias
- ✓ Programa personalizado para empresarios farmacéuticos.
- ✓ Casos reales de oficina de farmacia.
- ✓ Grupos reducidos
- ✓ Material
- ✓ Almuerzo y Coffee Break
- ✓ Certificado de participación expedido por la "Escuela de Empresarios" de CEOE CEPYME Formación

Lugar de impartición: "Escuela de Empresarios" CEOE CEPYME Formación

C/ Alfonso Rodríguez Santamaría 19, 28002 Madrid

¡Plazas limitadas!

Podréis hacer efectiva la inscripción mediante transferencia bancaria a nombre de ISEE (CEOE CEPYME Formación) indicando el nombre de la persona asistente y la fecha (**enviar justificante de ingreso a esta misma dirección de correo electrónico**).

Nº de cuenta: **ES29 0049 1804 18 2410051187**

Más información y contacto:

Mariola Soto

 91 515 94 86

 infoformacion@ceoeformacion.es

