MGOF Màster de gestió

de l'oficina de farmàcia **XV** edició 20**19** 20**20**

COL·LEGI DE FARMACÈUTICS DE BARCELONA

2019 2020
Màster de gestió de l'oficina de farmàcia

Amb aquesta ja són quinze les edicions del Màster de gestió de l'oficina de farmàcia (MGOF) que hem organitzat, un màster que engloba les tres grans àrees de la gestió de l'oficina de farmàcia: les finances, la gestió de les persones i el màrqueting.

Els últims temps situen una vegada més sobre del taulell del farmacèutic comunitari un repte important a l'hora de gestionar amb èxit l'oficina des del punt de vista empresarial. Cada cop més es fa evident que la formació és transversal i que hem d'estar formats en els diferents àmbits sanitaris.

La nostra és una professió regulada en conceptes de prestació farmacèutica a la societat i de la qual s'espera un resultat en salut. De res no servirà, però, l'excel·lència professional si no som capaços de gestionar la farmàcia amb eficiència econòmica.

És per això que el MGOF està pensat per professionals altament compromesos amb l'oficina de farmàcia i orientat especialment al farmacèutic comunitari.

Aquesta vegada hem inclòs aquelles temàtiques de la nova era digital que ens ha tocat viure a les empreses després de la irrupció de les noves tecnologies i que ens empeny a trobar un nou model de negoci.

Vivim una època de canvis molt ràpids i veiem que Internet creix cada dia, estén el seu domini i sedueix sector rere sector. La farmàcia no està lliure d'aquesta influència. La farmàcia té futur, molt de futur, però ha de saber adaptar-se.

I en aquest nou paradigma centrem les bases per treballar en una gestió metòdica i enfocada a la consecució d'objectius de millora continuada, que són els factors clau de l'èxit. Aconseguir un equilibri entre el món professional i el de la gestió empresarial són el nostre segell diferencial i la nostra marca.

En aquesta edició continuarem oferint a la comunitat d'antics alumnes, els fòrums MGOF, un cicle de conferències de temes relacionats amb la gestió de la farmàcia i un espai de reflexió conjunta.

Perquè creiem que la formació és bàsica en el desenvolupament de la vida professional, esperem que aquest programa respongui a les vostres expectatives i complementi les mancances de la nostra formació universitària.

Jordi de Dalmases Balañá
President del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona

L'equip directiu

Juan Carlos Serra Bosch, llicenciat en farmàcia (UB), diplomat en màrqueting (EADA), soci director de Marketinred, director del màster de màrqueting farmacèutic i dels programes en *market access* i gestió de productes CHC a EADA *Business School*, director i editor de llibres de gestió de farmàcia.

Cristina Rodríguez Caba, llicenciada en farmàcia (UB), programa en direcció de serveis integrats de salut (DSIS) per ESADE i cap del Departament de Formació i Desenvolupament Professional del COF de Barcelona.

Mònica Gallach Patau, llicenciada en farmàcia (UB) i màster en direcció i administració d'empreses, MBA per ESADE.

Informació general

La gestió facilita el control

Tens a les mans el programa de la quinzena edició del MGOF. En aquesta nova edició hem incorporat formació en tècniques de màrqueting *online* i *offline* per entendre el procés de compra i saber gestionar la relació amb el consumidor. Gestionar és prendre les decisions adequades, sustentades en els indicadors convenients, per programar les activitats encaminades a aconseguir els objectius marcats.

Al MGOF treballem la visió estratègica, involucrem i motivem l'equip. Busquem "empoderar" per saber promocionar, delegar i transmetre el poder de decisió als col·laboradors perquè se sentin més implicats en l'activitat de l'empresa. A classe utilitzem un mètode que ens permet saber com ens comportem davant de les situacions que se'ns presenten diàriament, a més en permet identificar les nostres fortaleses i debilitats amb l'objectiu d'influir de la forma més efectiva en el nostre entorn professional i en la gestió d'equips.

I seguint la línia que vam començar l'edició passada, aquest any també tindrem una aula virtual, un espai d'intercanvi d'informació i formació entre alumnes, professorat i coordinació administrativa. L'alumne tindrà un perfil on hi trobarà la informació actualitzada quan a calendari de sessions, apunts i lectures que recomanen els professors. D'aquesta manera, pot preparar la sessió amb antelació per aprofitar al màxim la classe presencial.

Ara és el moment. Durant la realització del MGOF podràs fer servir les eines de gestió per maximitzar els beneficis de la farmàcia.

L'equip directiu

A qui va destinat

A titulars de farmàcia comunitària, o a graduats en farmàcia que en un termini curt de temps seran titulars.

Objectius

Conèixer les diferents àrees funcionals i processos de negoci de la farmàcia i proporcionar una visió global, generalista i integradora de la direcció i la gestió d'empreses.

Desenvolupar les capacitats directives per liderar l'equip de col·laboradors.

En acabar el màster, l'alumne sabrà actuar com a responsable d'una empresa amb unes característiques que la regulen i que la fan diferent de la resta, de la qual coneixerà totes les funcions amb prou fermesa per gestionar-la de forma eficient.

Metodologia

El màster compren tres mòduls: finances i fiscalitat, gestió de persones i màrqueting.

El màster treballa amb exemples, exercicis, casos i altres recursos perquè l'aplicació dels coneixements adquirits sigui immediata.

Al tercer mòdul, l'alumne desenvolupa un pla de màrqueting tutoritzat pel director del màster.

Cada assistent té a disposició un ordinador personal.

Dates i horaris
Cada dimarts i dijous, de 9 a 13:30 hores, del 8 d'octubre del 2019 al 28 de maig del 2020

Conferències
De 9 a 12 hores

Seminaris
De 9 a 14:30 hores

Hores LECTIVES
235 hores

Matrícula
Màster complert: 4.345 €

Mòdul 1
El farmacèutic com a responsable financer i de la fiscalitat: 1.695 €

Mòdul 2
El farmacèutic com a responsable de la gestió de persones: 895 €

Mòdul 3
El farmacèutic com a responsable de màrqueting: 1.795 €

Inscripcions
A partir de l'1 de juny del 2019, a la web www.cofb.cat o bé www.cofb.org

Titulació
Diploma del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona

Avaluació
L'avaluació és contínua i està basada en l'adquisició progressiva de coneixements i la participació de l'assistent. Per aconseguir el diploma, l'alumne ha d'haver dissenyat el pla de màrqueting i assistit, com a mínim, al 75% de les sessions

El farmacèutic com a responsable financer i de la fiscalitat

Mòdul 1

Programa

- Finances: balanç i compte de resultats
- Comptabilitat: despeses, pagaments i inversions
- Anàlisi d'estats financers
- Anàlisi de tresoreria
- Anàlisi financera
- Guanys i pèrdues patrimonials
- Excel per la gestió
- Obligacions formals
- IRPF conceptes generals
- La farmàcia davant d'una inspecció fiscal
- Copropietats, transmissions, donacions i herències

Professorat

Fernando Campa, doctor en administració i direcció d'empreses (URV), llicenciat en administració i direcció d'empreses (UPC), llicenciat en ciències empresarials i màster en direcció d'empreses (ESADE), professor de la URV i consultor d'empreses

Alejandro Ebrat, advocat, president de la Secció de Dret Tributari de l'Il·lustre Col·legi d'Advocats de Barcelona i Vicepresident de l'Associació Catalana d'Experts en Successions

Carlos Gorgojo, àrea fiscal de COFB-Serveis

Nicole Kalemba, doctora en Economia i Empresa per la Universitat Rovira i Virgili, professora associada de la URV i consultora de la UOC

Juan Antonio Sánchez, economista-assessor fiscal, expert en fiscalitat de farmàcia i soci director de Taxfarma assessors, SL

Seminaris

- Compres, estocs i logística

Professorat

Antonio Vives, farmacèutic comunitari, Cornellà, Barcelona

Habilitats directives

- Autogestió i eficàcia personal
- Gestió del temps

Professorat

Lucia Langa, especialista en *coaching* executiu a *Living Experiences* i professora del Departament de Direcció de Persones d'EADA

Carme Ledesma, llicenciada en pedagogia (UAB), ADE (ESADE), especialista en organització educativa per la UAB, *Executive Coach* per la ECC, *Accredited Certified Coach* segons la ICF, Certificada en *Coaching* d'Equips per la EEC, Certificada en *The Leadership Circle Profile* (360º), *Programa Liderazgo Co-Activo CTI* i sòcia directora de Ledesma Consultores, SL

Conferència

- Cas d'èxit a la farmàcia

Emi Sallés, farmacèutica comunitària a Sant Feliu de Guíxols, Girona

Període de docència
Del 8 d'octubre al 10 de desembre del 2019

Hores lectives
75 hores

Matrícula
1.695 €

Possibilitats de finançament*

El farmacèutic com a responsable de la gestió de persones

Mòdul 2

Programa

- L'equip com a motor
- Perfil del titular i col·laboradors
- Selecció i entrevista de personal
- Drets i deures de l'equip
- Motivació: formació i desenvolupament professional, retribució
- Familiars a la farmàcia
- Prevenció de riscos laborals
- Organització i comunicació interna

Professorat

Jordi Corona, farmacèutic comunitari, Mataró

Gemma Cuesta, diplomada en relacions laborals (UAB), llicenciada en Ciències del Treball (UOC), especialització en aspectes psicològics i socials de l'àmbit del treball i les organitzacions UOC. Directora de l'àrea laboral d'Aspime

Susana Gutiérrez, llicenciada en psicologia (UB), PDD (IESE), màster en DO (GR Institute Israel), ex presidenta AEDIPE i directora de RRHH de General Òptica

Lucia Langa, especialista en *coaching* executiu a *Living Experiences* i professora del Departament de Direcció de Persones d'EADA

Maria José Povill, cap de Departament d'Assessoria Jurídica als col·legiats i Tramitació d'Expedients del COF de Barcelona

Juan Antonio Sánchez, economista, expert en IRPF i fiscalitat en empresa familiar, soci director de Taxfarma

Carolina Tejera, llicenciada en ciències econòmiques i empresarials, Universitat Autònoma de Madrid, màster en *Marketing Estratégico y Gestión Comercial*, màster en màrqueting farmacèutic, sòcia i directora acadèmica d'EDF (*Escuela de Farmacia*) i *Gestión y Marketing Farma*

Seminaris

- La millora de l'equip a la farmàcia amb l'avaluació 360º

Professorat

Rosalia Gozalo, vocal de Dermofarmacia i Productes sanitaris del COF de Madrid, directora tècnica i copropietària de la farmàcia Las Gemelas, Madrid

Habilitats directives

- Lideratge i coaching

Professorat

Desiree Ballesteros, gerent i fundadora de *Farma Emoción. Business i executive coach*

Conferència

- Cas d'èxit a la farmàcia

Jose Ibáñez, farmacèutic comunitari, Gavà

Període de docència
Del 7 de gener a l'11 de febrer del 2020

Hores lectives
49 hores

Matrícula
895 €

Possibilitats de finançament*

El farmacèutic com a responsable de màrqueting

Mòdul 3

Programa

- El màrqueting
- Pla de màrqueting
- Investigació de mercat
- Auditoria interna
- Anàlisi SWOT
- Objectius. Segmentació. Posicionament
- Marxandatge i farmàcia: promocions, ofertes i comunicació
- Gestió per categories
- Fidelització de clients
- Indicadors de gestió a la farmàcia comunitària
- Presentació del pla de màrqueting

Professorat

Asun Arias, sòcia i directora general d'Asun Arias Consultores, màster en gestió d'empresa i màrqueting per l'*Instituto Directivos de Empresa*, màster en Intel·ligència emocional i *coaching* i professora de tres màsters internacionals al CESIF

Jordi Corona, farmacèutic comunitari, Mataró

Nathalie Detry, sòcia fundadora de *Next 2 People* Consultores. Vicepresidenta i sòcia de *Barna Consulting Group* els últims 17 anys. Llicenciada en Ciències Econòmiques i Empresarials (UB), PDG IESE

Cristina Muñoz, farmacèutica comunitària a Teià, Barcelona

Xavier Portillo, gestor de farmàcia comunitària, Barcelona

Carme Ribera, llicenciada en farmàcia (UB), màster en màrqueting (EADA) i assessora de màrqueting d'oficina de farmàcia

Juan Carlos Serra, Llicenciat en farmàcia (UB), diplomat en màrqueting (EADA), CEO de *Market in Red*, director del màster de màrqueting farmacèutic i dels programes de *market acces* i gestió de productes CHC a *EADA Business School*

Altres ponents pendents de determinar

Seminaris

- Aparadorisme
- Màrqueting digital
- Requisits legals del màrqueting i la gestió a la farmàcia
- Venda per internet
- Tècniques de venda

Professorat

Francisco Cobo, farmacèutic comunitari, Granada, MBA per l'*Instituto de Empresa* i vicepresident del COF de Granada

Jordi Ferrer, llicenciat en Farmàcia (UB), postgrau en Màrqueting Farmacèutic per la Pompeu Fabra i MBA per La Salle-URL. Director Comercial de la Divisió Farma de *Laboratorios Viñas* i professor del Màster de Màrqueting Farmacèutic d'EADA

Mercè Gras, llicenciada en dret (UB) i directora de l'Àrea Jurídica, Administrativa, Deontològica i d'Inspecció del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona

Habilitats directives

- Negociació
- Comunicació

Professorat

Franc Ponti, llicenciat en Humanitats i Màster en Societat del coneixement per la UOC, diplomat en Psicologia de les Organitzacions i en Direcció General per EADA, professor d'EADA, especialista en negociació i conflicte. Autor de "*Los caminos de la negociación*" i "*Ampliando el pastel. Tres casos sobre la dinámica de las negociaciones*"

Carme Ledesma, llicenciada en pedagogia (UAB), ADE (ESADE), especialista en organització educativa per la UAB, *Executive Coach* per la ECC, *Accredited Certified Coach* segons la ICF, Certificada en *Coaching* d'Equips per la EEC, Certificada en *The Leadership Circle Profile* (360º), Programa Liderazgo Co-Activo CTI i sòcia directora de Ledesma Consultores, SL

Període de docència

Del 13 de febrer al 28 de maig del 2020

Hores lectives

110 hores

Matrícula

1.795 €

Possibilitats de finançament*

Matrícula

Mòdul 1	**El farmacèutic com a responsable financer i de la fiscalitat**
Dates	Del 8 d'octubre al 10 de desembre del 2019
Hores lectives	75 hores
Preu	1.695 €
Mòdul 2	**El farmacèutic com a responsable de la gestió de persones**
Dates	Del 7 de gener a l'11 de febrer del 2020
Hores lectives	49 hores
Preu	895 €
Mòdul 3	**El farmacèutic com a responsable de màrqueting**
Dates	Del 13 de febrer al 28 de maig del 2020
Hores lectives	110 hores
Preu	1.795€
Mòduls 1, 2 i 3	**Màster complert**
Dates	Del 8 d'octubre del 2019 al 28 de maig del 2020
Hores lectives	235 hores
Preu	4.345 €

Avantatges

L'**alumne del Màster** té la **inscripció gratuïta** com a congressista a **Infarma Madrid 2020**.

Al **mòdul 2**, els alumnes **se'ls obsequiarà** amb el llibre "*Todo lo que debe saber sobre Gestión de la Farmacia: Liderar personas*".
Al **mòdul 3**, els alumnes **se'ls obsequiarà** amb el llibre "*Todo lo que debe saber sobre Gestión de la Farmacia: Marketing*".

Finançament

El COFB ofereix la possibilitat de fraccionar el pagament en tres quotes de 1.449 € al començament, a la meitat i al final del curs.

CaixaBank ofereix un producte bancari per al finançament del Màster amb condicions avantatjoses. Per a més informació adreceu-vos a la vostra oficina.

Departament de Formació i Desenvolupament Professional

Col·legi de Farmacèutics de Barcelona
Telèfon **93 2440713**
Correu electrònic **formacio@cofb.cat**
Webs **www.cofb.cat** i **www.cofb.org**

Il·lustració de Jordi Vila Delclòs

COL·LEGI DE
FARMACÈUTICS
DE BARCELONA

Girona, 64-66
08009 Barcelona
www.cofb.cat