

INSCRIPCIONES
III JORNADAS DE GESTIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA
24/25
NOVIEMBRE
MADRID



Laboratorios asistentes a anteriores Jornadas de Gestión de la Oficina de Farmacia nos dan su opinión:



ANTONIO GRIS
de Caudalie

En las dos ocasiones anteriores, estas jornadas han reunido a casi 200 farmacéuticos con los que hemos compartido las claves de la especialización en la categoría de dermofarmacia.



CHRISTOPHE BILLET
de Bioderma

La farmacia española necesita cambiar su modelo de negocio evolucionando a un centro saludable donde la venta libre sea un motor de rentabilidad.



MONTSE MARTÍ
de Martiderm

He asistido a todas las jornadas que se han organizado y creo que son días muy fructíferos para los farmacéuticos y laboratorios.



PILAR MORENO
de Laboratorios Heel

En las Jornadas hemos podido ofrecer a los farmacéuticos españoles una nueva categoría que representa una clara apuesta de negocio: *La medicina biorreguladora*, que aporta la posibilidad de atender las demandas de un consumidor, cada día más exigente con el cuidado de su salud.

“DERMOFARMACIA & PRODUCTOS NATURALES”

III JORNADAS DE GESTIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA
GRAN HOTEL COLÓN DE MADRID
 Pez Volador, 1 · 28807 Madrid · Tel. 91 400 99 00

Patrocinadores:



Sello laboratorio:

15% DESCUENTO

PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTAR CON: MEDIFORMPLUS - Srta. Susana - 91 636 48 18



24/25
NOVIEMBRE
MADRID
 GRAN HOTEL COLÓN

Pez Volador, 1 · 28807 Madrid · Tel. 91 400 99 00

24 NOVIEMBRE
JORNADA
DERMOFARMACIA

25 NOVIEMBRE
JORNADA
PRODUCTOS
NATURALES

Organizado por:



www.farmaventas.es

www.mediformplus.com

“DERMOFARMACIA & PRODUCTOS NATURALES”

III JORNADAS DE GESTIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA

GRAN HOTEL COLÓN DE MADRID

Pez Volador, 1 · 28807 Madrid · Tel. 91 400 99 00

La oficina de farmacia, un canal de negocio tradicionalmente familiar, está sufriendo en primera persona la crisis económica actual y particularmente las “medidas anticrisis” que afectan al sector. Ante esta situación, no queda otra opción que profesionalizar su gestión para ser más competitiva. Hoy, **la farmacia española necesita reposicionarse para desarrollar la venta libre.**

Para ello, la farmacia debe aplicar estrategias de gestión y marketing para transformarse en un establecimiento que añada, a la solvencia de su saber farmacoterapéutico, el atractivo de una gestión orientada al cliente y su satisfacción.

Farmaventas y Mediformplus han organizado estas nuevas Jornadas de Gestión de la Oficina de Farmacia:

- Para aprender de los mejores: los laboratorios farmacéuticos, las empresas de servicios y de los farmacéuticos con oficina de farmacia que han desarrollado esta faceta de gestión de manera notable.
- Para compartir experiencias con otros farmacéuticos con inquietudes similares.

Una vez más, estas jornadas cuentan con el patrocinio de empresas del sector farmacéutico, con especialistas en cada una de las áreas tratadas e incluyen talleres prácticos, que servirán para **sacar conclusiones y aplicaciones en la farmacia que permitan encontrar un nuevo rumbo.**

PROGRAMA

III JORNADAS DE GESTIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA

MIÉRCOLES 24 DE NOVIEMBRE (DERMOFARMACIA)

- 10:00 APERTURA DE LAS JORNADAS. *Luis de la Fuente, Mediformplus, y Marta Hernández, Farmaventas.*
- 10:15 EL MERCADO DE DERMOFARMACIA Y SU CONSUMIDOR. *María del Val Díez y Carmen Esteban, Stanpa.*
- 11:30 EL CONSUMIDOR 2.0 EN LA VENTA DE DERMOFARMACIA. Caso práctico www.thiocamp.com *Yolanda Sanchis y Albert Pantaleoni, Almirall.*
- 12:00 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE DERMOFARMACIA:
• Segmento tradicional. *Jesus Cabrerizo, Klorane.*
• Segmento Selectivo. *Sandrine de Araujo, Delarom.*
• Segmento Dermatológico. *Christophe Billet, Bioderma.*
• Segmento Bio. *Antonio Gris, Caudalie.*
• Nutricosmética. *Luisa Torquemada, Oenobiol.*
- 16:00 EL ESPACIO DE DERMOFARMACIA. CÓMO DIFERENCIARLO. *Irene Lara, Gimage.*
- 16:30 ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN DE ACCIONES DE MARKETING. *Montse Martí, Martiderm.*
- 17:15 TALLER: GESTIÓN POR CATEGORÍAS. *Graciela Sánchez, Mediformplus.*
- 18:00 TALLER: CLAVES DE LA VENTA DE DERMOFARMACIA. *Silvia Silva, Category managment farmacias.*
- 18:45 SOCIEDAD LIMITADA COMO AYUDA PARA RENTABILIZAR LA PARAFARMACIA. *Juan Antonio Sanchez, Aspime.*
- 19:30 CIERRE. *Luis de la Fuente, Mediformplus.*

JUEVES 25 DE NOVIEMBRE (PRODUCTOS NATURALES)

- 10:00 APERTURA DE LA JORNADA. *Luis de la Fuente, Mediformplus, y Marta Hernández, Farmaventas.*
- 10:15 APRENDER DE LA EXPERIENCIA. EL MODELO DE FARMACIA FRANCÉS. *Christophe Billet, Bioderma.*
- 10:45 LA FARMACIA ESPAÑOLA. REPOSICIONAR EL MODELO. *Javier Sánchez, Ex-director general de L'Oreal.*
- 11:15 ESTUDIO DE MERCADO DE PRODUCTOS NATURALES. *Luis de la Fuente, Mediformplus.*
- 12:30 TALLER: TESTIMONIO DE UNA FARMACIA ESPECIALIZADA EN HOMEOPATÍA. *Juan Roquet, Farmacéutico.*
- 13:00 HOMEOPATÍA 2º GENERACIÓN. *Pilar Moreno, Laboratorios Heel.*
- 16:00 FLORES DE BACH. *Laura Bestué, Diafarm.*
- 16:30 FITOTERAPIA. CLAVES DEL ÉXITO EN ESTE MERCADO. *Oliver Ricq, Arkochim.*
- 17:15 EL ESPACIO DE LA CATEGORÍA NATURAL. CÓMO ANIMARLO. *Christian Bonifazi, Aboca.*
- 18:00 TALLER: VENTAS CRUZADAS. *Graciela Sánchez, Mediformplus.*
- 18:15 EL PROVEEDOR Y EL FARMACÉUTICO FRENTE A LA COYUNTURA ECONÓMICA. *Pepe Amat, Grupo Mimaos.*
- 19:15 CONCLUSIONES Y CIERRE. *Luis de la Fuente, Mediformplus.*

Farmacéuticos asistentes a anteriores Jornadas de Gestión de la Oficina de Farmacia nos dan su opinión:



Mª TERESA GARCÍA
Farmacéutica de Tarragona.

Las jornadas del año pasado me sorprendieron al ver unidos en un mismo objetivo al farmacéutico y a la industria: El desarrollo de la categoría de dermofarmacia.



PEPE AMAT
Farmacéutico de Alicante.

Estas jornadas son vitales para conocer, de la mano de los mejores, el camino para redirigir el rumbo de la farmacia.



ROSER BERTRÁN
Farmacéutica de Ripoll.

Las jornadas de 2009 me aportaron conocimientos prácticos para profundizar en áreas de negocio y consejo en la categoría más importante de mi oficina de farmacia.



SEBASTIAN BRUQUE
Farmacéutico de Loja.

Considero estas jornadas especialmente importantes ya que particularmente me interesa especializarme en este tipo de productos, y considero que en un futuro esta categoría será vital para el posicionamiento del circuito de la farmacia.

INSCRIPCIONES

III JORNADAS DE GESTIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA

Rellene este cupón y envíelo junto al comprobante de la transferencia bancaria a **Mediformplus, C/ Verónica, 5 P1 Bº C 28232 Las Rozas (Madrid)** o por fax al número: 91 636 49 07

PRECIO POR UN DÍA DE JORNADAS: **185 €** (EXENTO DE IVA)

PRECIO POR DOS DÍAS DE JORNADAS: **350 €** (EXENTO DE IVA)

ASISTIRÉ A:

- JORNADA DERMOFARMACIA
 JORNADA PRODUCTOS NATURALES

EL PRECIO INCLUYE: ASISTENCIA A LAS JORNADAS, DOCUMENTACIÓN, COFFEE BREAK, ALMUERZOS

Enviar transferencia a Mediformplus
Nº de cuenta:
2096.0520.06.3217865004

NOMBRE Y APELLIDOS

FARMACIA

NIF / CIF

DIRECCIÓN

POBLACIÓN

C.P.

PROVINCIA

TELÉFONO

FAX

CORREO ELECTRÓNICO

Sus datos serán introducidos en nuestros ficheros con la finalidad de llevar a cabo su gestión comercial. De acuerdo con la Ley Orgánica 15/99, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, usted podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación y cancelación dirigiéndose a: Mediformplus, C/ Verónica, 5 P1 Bº C; 28232 Las Rozas (Madrid). Sus datos son totalmente confidenciales y no serán cedidos a empresas del sector con fines de publicidad.