

CURSO CAMPAÑAS



Objetivo

Este curso está diseñado para programar campañas sanitarias a lo largo del año en la Oficina de Farmacia. Aprender a comunicar dichas campañas, saber cómo realizar la entrega de los diferentes postales consejo. Y también a saber calcular la rentabilidad de estas, es decir, ¿cuánto de rentable ha sido la campaña sanitaria que he realizado?.



¿A quién va dirigido?

Farmacéuticos o Técnicos en Farmacia que quieran convertirse en personal especializado con un abanico de habilidades altamente demandadas en el sector.



Píldoras Formativas

PÍLDORA FORMATIVA I :: CAMPAÑAS SANITARIAS. LA COMUNICACIÓN.

Repasamos y analizamos todas las campañas interesantes que la farmacia puede trabajar a lo largo del año ubicándolas por meses. De ese modo cada mes la farmacia puede tener un motivo por el que preparar una campaña y dar un servicio de calidad a sus pacientes.

Estudiamos un esquema comunicativo para trabajar las campañas. Aprendemos a dirigir nuestro mensaje a aquellos pacientes que SÍ son consumidores de algún fármaco o padecen alguna patología relacionada con la campaña/día mundial/europeo/nacional de salud. Y también aprendemos a dirigir nuestro mensaje a aquellos pacientes a los que sencillamente queremos informar, concienciar o hablar de medidas preventivas.

Se aportan ideas de cómo realizar las diferentes postales consejos informativas y personalizadas para la farmacia.

PÍLDORA FORMATIVA II :: CAMPAÑAS SANITARIAS. CALCULAR LA RENTABILIDAD.

Resolvemos las cuestiones y afrontaremos situaciones como: ¿Te has preguntado que debes hacer para que campaña salga bien? ¿Cómo sé si es rentable? ¿He ganado dinero con esta campaña? ¿Cómo puede ser que hayamos perdido dinero si he vendido más?

Analizaremos con ejemplos y datos como valorar una campaña comercial, que valores debemos tener en cuenta y que haremos para analizar de forma correcta si una campaña nos ha salido rentable o no, que factores se deben analizar previamente para no pisarnos los dedos a la hora de planificar una campaña y lo más importante crear el hábito del análisis , tanto el anterior como el posterior de una campaña comercial.



Duración

El curso formativo consta de 10 horas repartidas en 2 sesiones presenciales de 5 horas de duración cada una de ellas.



Como llegar

En la calle Calle Almirante Cadarso, 26. 46005 Valencia.

Como llegar:

METRO: Líneas 3, 5, 7 y 9 (Colón)

BUS: Líneas 2, 3, 13, 19, 40, 79, 80, N1

VALENBISI: Estación 35 (Almirante Cadarso, 36)



+Info

Este es un curso 100% bonificable con la Tripartita.