



# nace “adefarma innova”

**área formativa: gestión empresarial y estratégica para titulares**

Apoyo empresarial al servicio de las Farmacias de Madrid

## “adefarma innova”

**Gestión empresarial avanzada para titulares de farmacia**  
diseñado para que generes tus planes de acción  
individuales para tu farmacia, paso a paso y con apoyo.

formación presencial secuenciada, para que puedas implementar cada apartado del programa (1 mañana al mes)

**L**AS  **OPORTUNIDADES**  
**NUNCA SE PIERDEN** las que tu dejes pasar, otros las aprovecharán

**todo incluido en “adefarma innova”**

**con garantía de satisfacción y sin obligación de permanencia**

## “adefarma innova”

### Formación titulares – estimaciones previsionales de aplicación

**(puede sonar poco usual pero es real, si vienes a la formación lo comprobarás en tu farmacia)**

El coste de una formación de este nivel estría entre los 4.000 y los 6.000 euros según sello.

El provecho que se le puede sacar al programa podría llegar a implicar mejorar el facturado de la farmacia entre un 15% y una 20%, lo que implica que en una farmacia tipo de 800.000 euros supondría entre 120.000 y 160.000 euros, además de una mejora del beneficio de 4 o 5 puntos sobre el beneficio actual antes de impuestos y en temas de repatrimonialización hablamos de la generación de importes que puede ir de los 400.000 euros al 1.200.000 euros

800.000 euros x 0,15 crecimiento = 120.000 euros más

800.000 euros x 0,04 beneficio = 32.000 euros más

800.000 euros x 1,5 de repatrimonialización siempre que proceda = 1.200.000 euros más

“adefarma innova”

# “mi plan estratégico paso a paso”

**Elementos que componen el plan de formación experta**

1. Formación presencial agrupada una mañana y tan solo una vez al mes
2. Formación presencial para el equipo humano alienada con las necesidades de la titularidad
3. Casos extrapolables de aplicación directa a cada farmacia para la optimización de la misma
4. Consultas on line para facilitara la aplicación de los conocimientos en tu farmacia
5. Refuerzos formativos para fijar y ampliar los puntos clave de las formaciones
6. Cronograma orientativo de las acciones formativas

# PROGRAMA EXCLUSIVO TITULARES "adefarma innova"

2023



2024

## Pon en valor todo el potencial dormido de tu Farmacia

**"incluye a las 2<sup>as</sup> generaciones de titulares "adefarma innova"**

Coordinación e Impartición



## “adefarma innova” EL PLAN DE DESARROLLO Y FORMACIÓN



## “adefarma innova”

# Desarrollos de formación presencial de nivel de Máster de ESC.NEG. Nº 1

30 horas de formación presencial en adefarma

### **30 Horas de formación presencial en Adefarma (ver programa en página 8)**

- **De 9,30 a 14,30 horas**
- **Una sola mañana por mes**
- **6 meses para que lo apliques sin agobios y puedas contrastar resultados**

12 horas de formación presencial para tus RRHH

### **12 Horas de formación presencial para tu personal (tres jornadas) a concretar fecha en Madrid\*.**

- Herramienta para cambiar de marca a principio activo (fácil y divertido)
- Técnicas de venta por espejos (para que compren más con alegría y convencimiento)
- Cruce de parafarmacia a partir de recetas (cómo se hace sin que se note nada de nada)
- Habilidades de seducción comercial (subir el ticket y aumentar la frecuencia de compra)
- ...

10 Horas de mini/casos de desarrollos para que los apliques a tu ritmo en tu Farmacia

### **Minicasos con herramientas y planteamientos que podrás aplicar a tu farmacia**

- Casos prácticos de contraste
- Herramientas de desarrollo y aplicación
- Consultas de aplicación a tu farmacia

### **Formación nivel máster**

Ponentes con dilatada experiencia en desarrollos con Oficinas de Farmacia que además profesores de Máster de Escuelas de Negocios Nº1



## “adefarma innova”

# Apoyos y actualizaciones a tu ritmo 2023

5 Horas de apoyo on line al desarrollo de tu plan de acción individual

### **Apoyo al desarrollo del plan de acción individual de relanzamiento de tu O.F.**

- Orientación individual de desarrollo
- Consultas de ejecución del plan en on line y webinar
- Consultas diversas durante cuatro meses después de la formación

5 horas de refuerzo formativo 2023 2024

### **Refuerzo formativo 2023 para que amplíes conocimientos expertos**

- Tips y post de acciones de mejora vinculadas al programa para tu Farmacia
- Webinar de planteamientos comerciales para nuevos mercados
- Propuestas de desarrollo que te permitan la captación de nuevos clientes

Jornadas de networking titulares de farmacia 2023/24

### **Jornadas de networking y de descubrimiento presenciales para Titulares 2023 (mínimo 3) en Madrid\*.**

- Jornadas de mejora de rentabilidad
- Jornadas de desarrollo para el crecimiento
- Jornadas de desarrollo de nuevas unidades de ingresos
- ...

### **Apoyo consultivo para tu plan de acción y más...**

Durante todo el 2023 y el primer semestre del 2024 podrás hacer consultas de tu plan de acción, de tu farmacia... y además recibirás material de interés para aplicar en tu Oficina de Farmacia.

Seguimos a tu lado





## “adefarma innova”

# FORMACIÓN TITULARES - RESUMEN DE CONTENIDOS



### CONOCER EL POTENCIAL DE MI FARMACIA

#### (Mejora rápidamente tu rentabilidad) Donde deberíamos estar

- Qué es y cómo se desarrolla una ruta de rentabilidad en farmacia
- Áreas de crecimiento no exploradas ni explotadas en tu farmacia
- Criterios económicos a tener en cuenta para optimizar tu farmacia
- La orientación a la rentabilidad competitiva en farmacia
- Cómo definir el plan de mejora de rentabilidad por tipo de farmacia
- Caso práctico a comentar y contrastar

#### (Sube ventas y amplía el margen) Las claves para lanzar/relanzar tu farmacia

- Qué palancas son las que hacen subir ventas y margen y cómo activarlas
- Subir al mismo tiempo ventas, ticket medio y frecuencia en compras
- Estrategia de precios y psicología de precios en parafarmacia
- Planes de sinergias de crecimiento de ventas y margen
- Como definir el plan de mejora de ventas y margen
- Caso práctico a comentar y contrastar

### AMPLIAR LA BASE DE CLIENTES/PACIENTES Y SEDUCIRLOS

#### (Capta clientes y pacientes nuevos) Gestiona tu geo-entorno de éxito

- Análisis de los entornos y medios de influencia y su gestión
- Estudio de posicionamiento de mi farmacia para ganar clientes
- Acceso a nuevas zonas de influencia para atraer clientela
- Cómo y qué comunicar para atraer muchas más clientela a mi farmacia
- Como definir el plan de captación y fidelización de clientela
- Caso práctico a comentar y contrastar

#### (RR.HH. más dinámicos y productivos) Gestionando equipos

- Los RR.HH. como herramienta de marketing en farmacia
- Orientación a objetivos de los RR.HH. a través de la automotivación
- Desarrollo de habilidades en los RR.HH. y psicología comercial
- Sistemas de incentivos para los RR.HH. en oficina de farmacia
- Cómo implementar un plan de incentivos y objetivos en la farmacia
- Caso práctico a comentar y contrastar

## “adefarma innova”

### MÁS LIQUIDEZ Y MARGEN

#### **(Dispara tus ventas)** Nuevos modelos en marketing integrativo en Farmacia

- Marketing integrativo un nuevo concepto de disparar las ventas
- Gestión por momentos la clave para subir el ticket medio
- La farmacia como modelo de engagement sinérgico
- Decisiones de marketing de éxito seguro
- Plan de marketing para: vender, difundir, crear hábitos y subir ventas
- Caso práctico para comentar y contrastar

#### **(Optimiza tus compras)** gánale más dinero y haz más rentable tu stock

- El stock como activo financiero en farmacia
- Claves para ajustar el stock sin perder ventas
- Cómo ajustar los descuadres de stock en farmacia
- Criterios financieros de gestión de stock para ganarle más
- El plan de ajuste y optimización de los stocks
- Caso práctico para comentar y contrastarlo

#### **(Paga “sólo lo justo” optimiza tu farmacia)** Claves económicas y fiscales

- Bases de la optimización fiscal en la oficina de farmacia
- Repatrimonialización de la oficina de farmacia gánale el doble
- Las farmacias como empresas de reducida dimensión
- Gestión patrimonial para titularidades de farmacia
- Cómo orientar la estrategia de fiscalidad de la farmacia
- Caso práctico a comentar y contrastar

### AMPLIANDO MERCADO INGRESOS Y CLIENTES

#### **(Crea nuevas fuentes de ingresos recurrente)** Innovar sin invertir nada

- Creatividad e innovación aplicada a tu Oficina de Farmacia a coste cero
- Activos dormidos, pero monetizables en tu oficina de farmacia
- Cómo se orienta la farmacia a la innovación subiendo ventas
- Innovando desde la calidad un binomio muy muy muy rentable
- El plan de innovación de tu oficina de farmacia
- Caso práctico para comentar y contrastar

#### **(Compite con los grandes y los desleales)** Gestión de éxito de redes sociales

- Gestión de redes sociales por objetivos en Farmacia
- Las claves de las redes sociales para competir con el intrusismo
- Comunicación y redes sociales para ganar clientela
- Cómo gestionar las redes sociales como plataforma de sinergias
- Plan de RR.SS. por objetivos para oficinas de farmacia
- Estrategia de redes sociales paso a paso
- Caso práctico para comentar y contrastar

### MI PLAN DE ACCIÓN INDIVIDUAL (PAI)

#### **El plan de OPTIMIZACIÓN paso a paso para validarlo**

- Puntos clave para relanzamiento de la oficina de farmacia
- Cómo establecer un modelo de prioridades de relanzamiento
- Tu plan de relanzamiento paso a paso tutorizado cada día

## “adefarma innova”

Día 0 - octubre 2023 (la farmacia en 360 grados)

Día 1º – noviembre 2023

Día 2º – diciembre 2023

Día 3º – enero 2024

Día 4º – febrero 2024

Día 5º – marzo 2024

Día 6º - abril

# PROGRAMA 2023 2024

**Si se solicitase ampliar la formación de algún contenido añadido o desarrollarlo con la máxima profundidad por parte de los/as asistentes de forma mayoritaria, se plantearía para el 2024 como acciones especiales “adefarma innova”.**

FORMACIÓN A TITULARES CON NIVEL DE MASTER ESCUELA DE NEGOCIOS

FORMACIÓN PARA LOS RRHH EN HABILIDADES DE ALTA EFECTIVIDAD

MINICASOS DE APLICACIÓN DIRECTA EN LA OFICINA DE FARMACIA

PÍLDORAS DE REFUERZO FORMATIVO DE TEMAS DE MÁXIMO INTERÉS

APOYO CONSULTIVO ON LINE AL PLAN DE ACCIÓN DE TU FARMACIA

CONSULTAS 3 MESES POSTERIORES EN ON LINE



Ver formación RRHH “5”

## “adefarma innova”

# UN OPORTUNIDAD EXCEPCIONAL - PROGRAMA 2023/2024

DESARROLLOS Y TEMPORIZACION		2022		2023						
		IX	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII
FORMACIONES	FORMACIÓN A TITULARES Y SUS 2 <sup>as</sup> GENERACIONES									
	FORMACION DE RRHH EN VENTAS Y APOYO AL TITULAR									
	PÍLDORAS DE ÉXITO DE REFUERZOS FORMATIVOS									
APOYOS	APOYO CONSULTRIVO AL PLAN DE ACCIÓN DE TU FARMACIA									
	MINICASOS DE OPTIMIZACIÓN PARA TU FARMACIA									
	CONSULTAS DURANTE Y EN LOS 3 MESES POSTERIORES									
	JORNADA DE CONTRASTE PARA TITUALRES FIN DE PROGRAMA									

Puedes acudir a todas las formaciones, o tan sólo a aquellas que consideres que son más necesarias para el desarrollo de toda la potencialidad de tu oficina de farmacia

**Mínimo de participantes para arrancar en noviembre 2023 - 40 asistentes**