



PROGRAMA DE FORMACIÓN ONLINE BONIFICADA

**¿Quieres tener una
formación de calidad
totalmente bonificada?
COFAS te lo pone
muy fácil**





¡NOVEDAD!

**GRATIS CON EL CURSO
ELABORACIÓN Y ENVÍO DEL
PROTOCOLO DE ACOSO LABORAL
OBLIGATORIO**

COFAS te brinda la posibilidad de sacar partido a los 420€ anuales que la Fundación Tripartita (FUNDAE) pone anualmente a disposición de cada Farmacia para la formación de sus equipos.

En colaboración con Escuela de Farmacia te ofrecemos 4 cursos online que son de aplicación totalmente práctica y con una temática **100% adaptada a las necesidades de la farmacia** de hoy.

Elige el curso que tú quieras:

-  La Salud Femenina en la Farmacia
-  Ortopedia
-  Marketing Psicológico y RRSS
-  50 Ventas Cruzadas

60 horas lectivas + 60 horas de tutorías

Diploma acreditativo al completar el curso

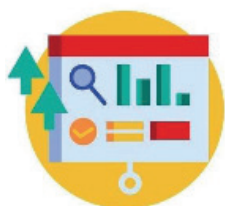
Elige el curso que tú quieras.

Tendrás acceso ilimitado al aula virtual desde el 18 de octubre hasta el 29 de noviembre

Desde EDF gestionan la bonificación que te corresponde por parte de la Fundación Tripartita gratuitamente.

Para inscripciones e información completa sobre la documentación necesaria para la gestión de la bonificación que te corresponde, puedes contactar antes del **16 de octubre** a través de:

-  Email: info@escueladefarmacia.es
-  Teléfono de contacto: **916 294 114**



La salud femenina en la farmacia. De la adolescencia a la madurez.

Se abordará cómo desde la farmacia se puede ayudar a las clientas desde la adolescencia y hasta la madurez viendo las principales patologías que pueden afectar a la mujer. Se verá cómo el consejo farmacéutico puede facilitar su vida y acompañarla en todas las etapas: desde la menstruación hasta la menopausia, el embarazo, el cuidado facial y corporal, el envejecimiento... Analizará las dispensaciones más actualizadas para ser el centro de referencia y confianza de las clientas.

Ortopedia. Prevención, bienestar y calidad de vida (7 créditos ECTS)

La Ortopedia se ha identificado tradicionalmente con un mercado de edad avanzada y muy limitado, pero ¿y si desde la farmacia se amplía esta categoría a otro tipo de clientes?. Si se conocen todos los productos disponibles y las patologías ortopédicas más comunes se descubrirá como ampliar nuestro ticket con recomendaciones sencillas. Además se aprenderá los requisitos para crear un propio gabinete de Ortopedia.

Marketing psicológico y RRSS. Captar interés para aumentar las ventas.

Se descubrirán los entresijos de las técnicas de venta que las grandes empresas utilizan para captar el interés del cliente y aumentar sus ventas. A esto se le denomina sesgos cognitivos. Además se conocerán 50 de los sesgos cognitivos más utilizados para que se puedan aplicar en la farmacia (efecto anclaje, punto ciego, efecto Ikea, etc) y comprobar los resultados. En segundo lugar, se enseñará el adecuado manejo de las redes sociales adaptadas a la Oficina de Farmacia (Facebook, Instagram, Twitter...)

50 Ventas Cruzadas que incrementan el ticket medio.

Gracias a 50 ejemplos expuestos durante el curso se demostrará que la venta cruzada en la farmacia debe surgir de la intrínseca necesidad del farmacéutico por solucionar de la manera más eficaz las preguntas y necesidades de los clientes/pacientes. Con unos sencillos protocolos de preguntas, se conseguirá con el mínimo esfuerzo, mejorar la profesionalidad del equipo y aumentar la satisfacción personal del trabajo bien hecho.

Escanea el código QR y descubre la información más detallada y completa de cada curso



¡NOVEDAD!

GRATIS CON EL CURSO ELABORACIÓN Y ENVÍO DEL PROTOCOLO DE ACOSO LABORAL OBLIGATORIO