

Cursos 2026

Formación para Oficinas de Farmacia



Imagen: Freepik.com

Datos de interés

Dirigido a: Equipos de Farmacia.

Duración: 60 horas lectivas + 60 horas de tutorías.

Incluye: Acceso ilimitado al aula virtual, material didáctico, videos formativos y diploma acreditativo al completar el curso.



Una experiencia de Formación

CONTACTO

info@escueladefarmacia.es

91 202 86 24

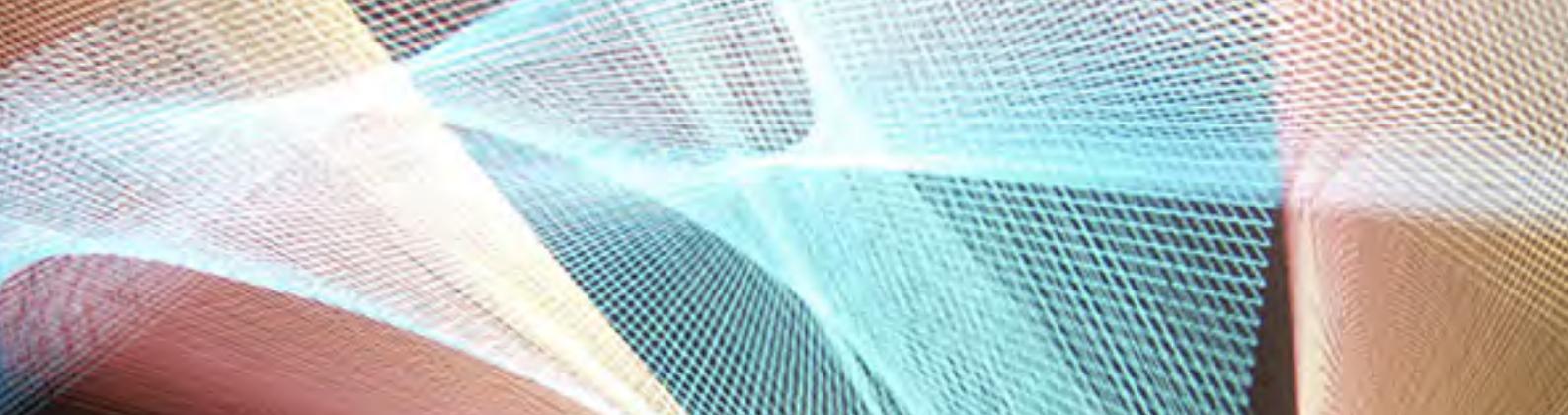
www.escueladefarmacia.es

@escueladefarmaciaEDF

@escueladefarmacia_edf

@escueladefarmacia_edf

@escuela-de-farmacia



Contenidos

ATENCIÓN FARMACÉUTICA

- Salud ORL y Ocular en la farmacia. Prevención, detección y consejo activo. *New 2026*
- 40 Patologías estacionales. Retos y nuevas oportunidades para la farmacia. (Acreditación anterior 6,8 ECTS) *New 2026*
- Casos prácticos de venta consejo en el mostrador. 25 tratamientos completos. (Acreditación anterior 6,5 ECTS)
- Suplementación y productos naturales en la Atención Farmacéutica. *New 2026*
- Dispensación activa. 30 patologías en mostrador. (Acreditación anterior 5 ECTS)
- La salud femenina en la farmacia. De la adolescencia a la madurez. (Acreditación pendiente)
- La tercera edad en la farmacia. Calidad de vida. (Acreditación anterior 5,5 ECTS)
- Ortopedia. Prevención, bienestar y calidad de vida. (Acreditación anterior 5,5 ECTS)

NUTRICIÓN

- Nutrición especializada y patologías asociadas en la oficina de farmacia.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA OFICINA DE FARMACIA

- Farmacia del Futuro: Domina la Inteligencia Artificial. *New 2026*

VENTAS

- Venta en farmacia. Aprende los secretos de la venta cruzada en el mostrador.
- 50 Ventas cruzadas que incrementan el ticket medio.

DERMOCOSMÉTICA

- Cuidado integral de la piel. Piel y cosmética facial.
- Cuidados dermocosméticos completos: Facial, capilar y corporal. (Acreditación anterior 6,8 ECTS)

MARKETING

- Marketing total. Impacta en tu farmacia.
- Marketing avanzado. Transformación digital en la Farmacia.

DIRECCIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA

- Gestión de la oficina de farmacia. 10 puntos clave para una gerencia óptima.
- Inteligencia emocional y Liderazgo. Farmacias que funcionan. *New 2026*
- Excel para la gestión de la farmacia. Organización a tu medida.

OTRAS FORMACIONES

- Inglés básico. Enfocado a la dispensación de medicamentos.

ATENCIÓN FARMACÉUTICA



Salud ORL y Ocular en la farmacia

Prevención, detección y consejo activo

Este curso ofrece una formación completa para que los equipos de farmacia puedan prevenir, detectar y abordar de forma segura las afecciones más comunes de ojos, nariz, oídos y garganta. El programa comienza con una introducción anatómica y funcional de los órganos ORL y oculares, y continúa con módulos prácticos sobre ojo seco, conjuntivitis, blefaritis, rinitis, sinusitis, congestión nasal, otitis, tapones de cerumen, afonía y tos, entre otros problemas frecuentes del mostrador.

Se profundiza en el uso correcto de colirios, lágrimas artificiales, sprays nasales, soluciones óticas, fitoterapia y suplementación, así como en los criterios de derivación y en la detección de signos de alarma. Cada módulo incluye casos prácticos y protocolos de venta consejo para aplicar de inmediato en la farmacia.

El curso también aborda la visión integral de las patologías cruzadas y enseña estrategias de recomendación combinada y fidelización.

La formación se completa con materiales descargables, guías visuales e infografías diseñadas para facilitar el aprendizaje y reforzar el consejo profesional en el día a día. Una formación práctica, actual y muy útil para mejorar la atención al paciente desde el mostrador.

40 Patologías estacionales

Retos y nuevas oportunidades para la farmacia



Cada estación trae consigo nuevos retos... y también nuevas oportunidades.

Este curso no solo te ayudará a conocer 40 patologías estacionales, sino a entenderlas desde la práctica diaria, el contacto con el paciente y la realidad del mostrador. Aprenderás a anticiparte, a aconsejar con seguridad y a ofrecer un acompañamiento más profesional y cercano.

Porque cuando el farmacéutico domina las patologías estacionales:

- Gana confianza.
- Mejora su impacto en la salud del paciente.
- Refuerza su papel como agente sanitario.
- Y aporta un valor real y diferenciador a su farmacia.



Casos prácticos de venta consejo en el mostrador

25 tratamientos completos



En este curso aprenderemos de una forma muy práctica cómo realizar una atención correcta en el mostrador. Veremos 25 casos habituales en la farmacia, la definición de la patología, el tratamiento farmacológico recomendado, los tratamientos cosméticos, nutricosméticos, y sobre todo el consejo farmacéutico. Para cada patología podremos optar por diferentes sugerencias farmacológicas, sus interacciones, pros y contras y efectos secundarios. Finalmente aprenderemos las recomendaciones que podemos dar a nuestro cliente y que van a marcar el valor añadido de nuestra farmacia. Todo ello podremos verlo puesto en práctica en 25 vídeos de ejemplos de dispensación.

ATENCIÓN FARMACÉUTICA



Suplementación y productos naturales en la Atención Farmacéutica

La suplementación nutricional y el uso de productos naturales constituyen una parte cada vez más relevante de la atención sanitaria en la farmacia comunitaria. La creciente demanda por parte de los pacientes, junto con la amplia oferta de productos disponibles en el mercado, hace necesario que los profesionales de la farmacia cuenten con una formación específica y actualizada que les permita realizar una recomendación segura, eficaz y basada en criterio profesional.

En la práctica diaria, el farmacéutico y el personal técnico se enfrentan a consultas frecuentes relacionadas con la prevención, el bienestar, el apoyo nutricional y el abordaje complementario de diversas patologías. Sin una formación adecuada, existe el riesgo de recomendaciones inadecuadas, falta de coherencia en el consejo o desconocimiento de posibles interacciones, contraindicaciones o duplicidades.

Esta acción formativa surge con el objetivo de dotar a los profesionales de la farmacia de los conocimientos y habilidades necesarias para integrar la suplementación nutricional en la atención farmacéutica, mejorando la calidad del consejo al paciente y reforzando el papel sanitario de la farmacia comunitaria.

Dispensación activa

30 patologías en mostrador



A.A.
5 créditos
ECTS

En el trabajo diario de la farmacia podemos encontrar diversas patologías que requieren nuestro consejo y dispensación. En este curso aprenderemos con prácticos vídeos cómo enfrentarnos a 30 casos de atención farmacéutica en patologías comunes. Veremos el proceso completo, desde la identificación de los síntomas hasta el consejo farmacéutico o la prevalencia de la patología y los requerimientos para la derivación al criterio médico en caso necesario. Gracias a este conocimiento exhaustivo, podremos conseguir la excelencia en la atención farmacéutica mientras incrementamos el nivel de satisfacción de nuestros clientes conociendo los productos disponibles en la farmacia más adecuados para cada patología.

Ayudaremos a nuestra rentabilidad con la práctica de distintas ventas asociadas en cada una de las patologías.



La salud femenina en la farmacia

De la adolescencia a la madurez



Acreditación pendiente

En este curso abordaremos cómo podemos ayudar a nuestras clientas desde la adolescencia y hasta la madurez viendo las principales patologías que pueden afectar a la mujer. Y por qué no, veremos también cómo nuestro 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...

Estudiaremos las dispensaciones más actualizadas para convertirnos en el centro de referencia y confianza de nuestra clienta.

ATENCIÓN FARMACÉUTICA



Ortopedia

Prevención, bienestar y calidad de vida



La Ortopedia se ha identificado tradicionalmente con un mercado de edad avanzada y muy limitado, pero ¿y si pudiéramos ampliar esta categoría a otro tipo de clientes?. Si conocemos todos los productos disponibles y las patologías ortopédicas más comunes descubriremos que podemos ampliar nuestro ticket con recomendaciones sencillas. Además conoceremos los requisitos para crear nuestro propio gabinete de Ortopedia.

La tercera edad en la farmacia Calidad de vida



En este curso se abordan aspectos generales sobre la vejez y la atención geriátrica, en general y en particular en la oficina de farmacia. Se hace un recorrido por conceptos y definición, los cambios que se producen en el proceso de envejecimiento, los cuidados del paciente anciano, y la forma de valorar y atender sus necesidades. Asimismo, se abordan los cuidados gerontológicos básicos y los cuidados del entorno en donde se encuentra.

Además, te centrarás en la atención farmacéutica para los ancianos en las diferentes situaciones de alteración de su salud, contemplando los problemas más frecuentes en esta etapa, y en las técnicas y los procedimientos de actuación más habituales.

El objetivo de este curso de farmacia y tercera edad es ofrecerte una guía ayudarte a comprender el proceso de envejecimiento, marcando una orientación concreta de actuación que incluya toda la actualidad de atención a este grupo de población; y, en segundo lugar, y basándonos en la evidencia científica, proponer formas de intervenir en la situación de salud y enfermedad de las personas mayores.

NUTRICIÓN



Nutrición especializada y patologías asociadas en oficina de farmacia

Este curso dotará al profesional farmacéutico de información y de herramientas importantes para poder intervenir sobre las patologías digestivas y suplementación básica y fundamental en cada circunstancia del paciente que acude a la farmacia.

Los farmacéuticos están cualificados para detectar síntomas y aconsejar ante una enfermedad menor, así como para derivar al médico si procede. Los beneficios de atender estas patologías (habituales en el mostrador de farmacia) quedan patentes:

- La farmacia entra en el ciclo de salud comunitario como primer recurso sanitario.
- Disminuye la automedicación.
- Acerca la asistencia sanitaria al paciente.
- Fideliza al paciente, en nuestra farmacia va a conseguir una atención integral.
- Aumenta la rentabilidad de la farmacia.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA OFICINA DE FARMACIA



Farmacia del futuro

Domina la Inteligencia Artificial

La farmacia está evolucionando. La inteligencia artificial ya no es cosa del futuro, es el presente. ¿Estás listo para liderar este cambio? En este curso, te mostraremos cómo la IA puede transformar tu día a día, desde la gestión de inventario hasta la atención al cliente, pasando por la gestión de la farmacia. Aprenderás a utilizar herramientas que te permitirán optimizar tus procesos, mejorar la precisión de tus recomendaciones y ofrecer un servicio más personalizado a tus pacientes.

El objetivo de este curso es dotar a los profesionales de la oficina de farmacia de las herramientas y conocimientos necesarios para integrar la IA en sus prácticas diarias y mejorar así la eficacia, eficiencia, precisión y calidad de los servicios farmacéuticos.

VENTAS

Venta en Farmacia

Aprende los secretos de la venta cruzada en el mostrador

El objetivo de este curso es acercar a la farmacia una atención más integral y satisfactoria a nuestros clientes al mismo tiempo que nuestras ventas aumentan.

Aprenderemos a realizar con éxito los pasos de la escalera de la venta en el mostrador de tu farmacia de modo que los equipos de la farmacia puedan:

- Contribuir a la excelencia en atención al cliente y en dispensación activa.
- Aportar mayor satisfacción en los clientes a través de formación especializada.
- Asociar la venta a las necesidades de los clientes y conseguir ser referencia para ellos en cuestiones de salud y bienestar.

El curso se complementa con 24 fichas de venta -consejo con un esquema muy sencillo y de fácil aplicación en el día a día en el mostrador.



50 Ventas cruzadas

Que incrementan el ticket medio

Gracias a 50 ejemplos expuestos durante el curso vamos a demostrar 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, conseguiremos con el mínimo esfuerzo, mejorar la profesionalidad de nuestro equipo y aumentar la satisfacción personal del trabajo bien hecho.



DERMOCOSMÉTICA



Cuidado integral de la piel

Piel y cosmética facial

El objetivo de este curso es dotar al alumno de unos conocimientos básicos pero muy rigurosos sobre la piel y el tratamiento dermocosmético adecuado a cada cliente que tengamos en la Farmacia, siempre informando desde el rigor del conocimiento.

Estudiaremos las necesidades de los clientes, los activos principales que se trabajan en la dermocosmética, así como la manera de comunicar el tratamiento completo adecuado de cuidado de la piel en cada caso.

Cuidados dermocosméticos completos:

Facial, capilar y corporal

El cuidado de la piel y el cabello se ha posicionado en los últimos tiempos como uno de los principales motivos de preocupación de nuestros clientes y motivo de consulta en el mostrador de farmacia. Es necesario que todo el equipo de farmacia pueda dar una respuesta óptima a pacientes que, además, presentan patologías corporales en diferentes situaciones clínicas o evolutivas (patologías corporales, infantiles y del paciente oncológico). Conociendo las inquietudes más comunes en ambas categorías, aconsejaremos adecuadamente a cada cliente, orientando los productos disponibles en nuestra oficina de farmacia a sus necesidades concretas.

Veremos los síntomas más destacados en cada patología, los tratamientos médicos recomendados y los que desde la oficina de farmacia pueden recomendarse, así como aquellas medidas higiénico-sanitarias o dietéticas más apropiadas en cada caso. No olvidemos que estas categorías generan, además, gran fidelidad. Es difícil que un cliente satisfecho con un tratamiento que le hayamos recomendado y funcione, sienta la necesidad de cambiarlo.



MARKETING



Marketing total

Impacta en tu farmacia

El objetivo principal de esta formación es aportar conocimientos que favorezcan el aumento directo de las ventas a través de la aplicación del Marketing en la farmacia. Aprendermos a seleccionar y gestionar el surtido y a colocarlo en el punto de venta. Haremos especial mención a la aplicación de una gestión de categorías eficiente. Las promociones también toman especial relevancia en este curso al ser un mecanismo directo de rotación de productos e incremento de ventas. Conocer las principales técnicas de escaparatismo, así como potenciar las exposiciones (iluminación, decoración, zonas frías/calientes, sentido de la circulación, distribución...) e incluir todas las acciones en un plan de marketing detallado para que todo el equipo de la farmacia pueda estar implicado.

Por último, trataremos de descubrir los entresijos de las técnicas de venta que las grandes empresas utilizan para captar el interés del cliente y aumentar sus ventas (Sesgos Cognitivos).

MARKETING



Marketing avanzado

Transformación digital en la Farmacia

La forma de comprar de nuestros clientes ha cambiado radicalmente y necesitamos adaptar nuestras técnicas de Marketing a este nuevo perfil.

En este curso aprenderemos a coordinar las acciones de marketing (en la farmacia y online), herramientas como el mapa de experiencias, touchpoints, buyer persona, reseñas, apps, analíticas web... que van de lo físico a lo digital. Harán que la experiencia de compra de nuestro cliente sea memorable, convirtiéndole en nuestro aliado, fiel, rentable y recurrente, ¡y que además nos recomiende!

Veremos también cómo la tecnología puede ayudarnos en nuestra farmacia, y los primeros pasos para digitalizar nuestro negocio.

DIRECCIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA

Gestión de la oficina de farmacia

10 puntos clave para una gerencia óptima

El objetivo principal de esta formación es dotar al equipo de herramientas fácilmente aplicables para gestionar la farmacia. Aspectos teóricos y prácticos que permitirán una optimización de los recursos de la farmacia a la vez que el desarrollo de nuevas áreas de expansión y crecimiento.

Para ello desarrollaremos 10 claves imprescindibles:

- Excelencia en la atención al cliente.
- Dispensación activa.
- Gestión de equipo.
- Gestión de surtido.
- Gestión de compras y stock.
- Fidelización de clientes.
- Redes Sociales.
- Categorías potenciales a desarrollar.
- Marketing sensorial.
- Y plan de marketing.



Inteligencia emocional y Liderazgo

Farmacias que funcionan

Una buena relación con los demás es una fuente imprescindible para nuestra felicidad personal e incluso para un buen desempeño laboral. Esto pasa por saber tratar y comunicarse con aquellas personas que nos resultan simpáticas o cercanas, pero también con personas que no nos sugieren muy buenas vibraciones.

En este curso aprenderemos herramientas prácticas y eficaces para mantener nuestro equipo motivado y comprometido, como el activo más importante que tenemos. Conoceremos, técnicas y recomendaciones que nos permitirán conseguir unos colaboradores felices de venir a trabajar, motivados y comprometidos.

Trabajaremos desde un punto de vista global cómo entre todos los integrantes de un equipo podemos hacer más en conjunto, de manera que nos permita crear el equipo que más nos identifica y que mejor nos permite trabajar. La IE es una de las habilidades necesarias para tener éxito en la vida personal y profesional y veremos cómo puede ayudarnos a que se venda más.



formación e-learning

DIRECCIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA



Excel para la gestión de la farmacia

Organización a tu medida

¿Sabías que con Excel puedes hacer el seguimiento de prácticamente la totalidad de los principales indicadores de gestión de la farmacia? Si quieras preparar Cuadros de Mando gráficos e intuitivos para controlar tus presupuestos o analizar las compras y ventas para hacer tus pedidos, este es tu curso.

Con Excel podrás calcular incentivos para tu equipo haciendo seguimiento de sus ventas, coordinar tu Plan de Marketing o controlar la rentabilidad de tu farmacia.

No importa si tienes un programa de gestión específico o si gestionas a través del ticket, en este curso aprenderás a organizar los datos a tu medida y serás capaz de trabajar con Libros Excel amoldados a tu negocio y diseñados por y para ti.

OTRAS FORMACIONES

Inglés básico

Enfocado a la dispensación de medicamentos

España es sin duda un destino turístico muy atractivo para turistas internacionales, éstos y los residentes anglófonos requieren atención farmacéutica, por lo que tener nociones básicas de inglés para desenvolverse en situaciones habituales en la farmacia es fundamental para poder desarrollar todo el potencial de nuestro trabajo.

Para ello vamos a trabajar sobre las necesidades y requisitos de los clientes:

- Los medicamentos (principios activos, efectos secundarios) y recetas frecuentes.
- Consejo farmacéutico, descripción de síntomas, dispensación.
- Cómo gestionar las quejas y reclamaciones,...

Conseguiremos conocimientos básicos de Inglés a través de listados de palabras, escucha y lectura activa, asociación de imágenes, ejercicios de vocabulario y dictados obteniendo como resultado una mejora en el servicio de atención al cliente.





Una experiencia de Formación

CONTACTO

info@escueladefarmacia.es

91 202 86 24

www.escueladefarmacia.es

- f** @escueladefarmaciaEDF
- g** @escueladefarmacia_edf
- t** @escueladefarmacia_edf
- in** @escuela-de-farmacia