



3ª EDICIÓN ONLINE

CURSO DE DESARROLLO PROFESIONAL

Marketing Digital, Redes Sociales y Comercio Electrónico para Oficinas de Farmacia

Del 4 de abril al 6 de junio de 2017

Número de horas: 120 h

Coste de la matrícula: 990€ (exento IVA)

CURSO BONIFICABLE (R.D. 395/2007)

Objetivos y metodología:

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA:

El auge de las tecnologías, Internet y las redes sociales ha llegado a la oficina de farmacia y cada vez son más establecimientos los que, bien a través de una página web, una tienda online o perfiles en plataformas sociales han apostado por un canal que en España utilizan ya más de 25 millones de personas. ¿Qué puedes esperar si trabajas bien estas herramientas?

Con una buena estrategia podrás abrir la puerta de la oficina de farmacia más allá de fronteras físicas, mantener abierto un nuevo canal de atención al cliente online con el que comunicar descuentos y promociones, nuevos productos, concursos o programas de fidelización y, cómo no, aumentar las ventas.

El curso online en Marketing Digital, Redes Sociales y Comercio Electrónico para Oficinas de Farmacia tiene como objetivo aportar los conocimientos que brinda el mercado para potenciar la presencia de la farmacia en las redes sociales, desarrollar un plan de comercio electrónico para aumentar las ventas, y posicionarla digitalmente entre clientes y potenciales clientes.

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

El curso está dirigido a Licenciados en Farmacia y no Licenciados en cualquiera de los siguientes cargos:

- Gerentes de agrupaciones de farmacia
- Titulares de Oficina de Farmacia
- Adjuntos en Oficina de Farmacia

Y a todos aquellos profesionales ligados a la oficina de farmacia que estén interesados en potenciar el marketing y profundizar en las estrategias online de cara a aumentar las ventas

OBJETIVOS:

- Aprender a representar la "presencia online" de la farmacia.

- Gestionar acciones de comunicación y promoción de los servicios y productos de la farmacia adecuándose al cliente.
- Aprender a diseñar un plan de marketing digital propio para el negocio, sabiendo contextualizar, alinear objetivos y decidir cuáles van a ser las herramientas de apoyo que se van a utilizar.
- Conocer el funcionamiento de las principales redes sociales para sacarles el mayor partido.
- Saber comunicar y atender eficientemente a los usuarios de grupos, comunidades, foros, etc.
- Monitorizar conversaciones online y participar activamente en ellas.
- Establecer métricas y crear reportes para las acciones en redes sociales de la farmacia.
- Crear y promover contenidos de forma apropiada en los canales que gestiona, para comunicar de una manera adecuada los usos del producto o servicio de la farmacia.
- Aprender los aspectos fundamentales de la implantación de una tienda online y cómo diseñar un plan estratégico de comercio electrónico.

METODOLOGÍA:

En este curso el alumno podrá sumergirse con total flexibilidad en un proceso de enseñanza-aprendizaje, participando de manera activa en la construcción de sus conocimientos, teniendo acceso a novedades y recursos relacionados con el marketing digital, las redes sociales y el e-commerce. Periódicamente se publicarán las nuevas lecciones en el Campus Virtual de la Escuela de Correo Farmacéutico y se informará al alumno sobre las tareas a desarrollar, ya sean estas participar en un foro, realizar las actividades indicadas

por el profesor de cada módulo, o cualquier otro tipo de trabajo.

A lo largo del curso se abrirán varios foros de discusión sobre temas concretos que serán lanzados por los profesores de cada módulo. En los foros se plantearán casos prácticos o cuestiones donde el alumnado pueda compartir sus respuestas y dudas.

Se realizarán entre una y tres tareas por cada módulo, supervisadas por el profesor correspondiente.

Al finalizar cada módulo, el alumno realizará una autoevaluación para comprobar la asimilación de los conceptos transmitidos.

AULA VIRTUAL DE LA ESCUELA DE FORMACIÓN DE CORREO FARMACÉUTICO:

El curso se realiza a través de nuestra propia plataforma de e-learning: el Aula Virtual de la Escuela de Formación de Correo Farmacéutico. En el Aula Virtual el alumno dispondrá de:

- **Documentación:** material de desarrollo del curso, además de documentación de apoyo y contenidos interesantes compartidos por profesores y alumnos con el resto de la clase.
- **Bibliografía recomendada:** material de apoyo para profundizar en los conocimientos del curso, como bibliografía, enlaces de interés, o blogs de los profesores.
- **Tareas:** actividades a realizar a lo largo del curso sobre cada uno de los módulos.
- **Foros:** donde el alumno podrá interactuar con profesores, tutores y resto de alumnos, y donde se debatirán temas relacionados con la gestión que consideren de actualidad y de valor los directores de académicos.
- **Autoevaluaciones:** en las que se podrán comprobar la asimilación de lo aprendido en cada módulo.

Estructura del curso:

Los contenidos que proponemos para este curso han sido elaborados a partir de los objetivos de aprendizaje fijados en el mismo. El programa propuesto se ha confeccionado teniendo en cuenta los desempeños esperados por parte de los profesionales del marketing, el comercio electrónico y la comunicación digital de la oficina de farmacia, en el nuevo entorno cultural y digital.

- **MÓDULO I**
Marketing digital

IMPARTIDO POR **Fran Velasco**

- **MÓDULO II**
Marketing de contenidos

IMPARTIDO POR **Elena Escala Sáenz**

- **MÓDULO III**
Redes sociales

IMPARTIDO POR **Elena Escala Sáenz**

- **MÓDULO IV**
E-Commerce

IMPARTIDO POR **Ignacio de la Maza**

Claustro:



Fran Velasco
Consultor de Marketing
y Gestión Dinámica
@ ASEFARMA



Ignacio de la Maza
Co Fundador de Pharmacius.com



Elena Escala Sáenz
Consultora en Comunicación,
eHealth y Social Media

Título y acreditación:

- La superación con éxito del Curso permitirá obtener el certificado de "Experto en REDES SOCIALES, MARKETING DIGITAL Y COMERCIO

ELECTRÓNICO PARA OFICINAS DE FARMACIA" de la Escuela de Formación de Correo Farmacéutico.

Curso bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo:

- Las personas interesadas en asistir a nuestros cursos a través de sus empresas, disponen del crédito que otorga la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo.
- Las empresas cuentan con una ayuda económica que se hace efectiva mediante bonificaciones a través de las cotizaciones a la Seguridad Social. Esta iniciativa abarca acciones formativas de la

empresa, permisos individuales de formación y para cursar estudios con acreditación oficial incluidos los títulos y certificados de profesionalidad.

- La formación que ofrecemos no es gratuita, pero las empresas pueden financiarla en un porcentaje significativo que facilitará el acceso a los cursos con este procedimiento.