

Análisis de coyuntura de la situación actual de la farmacia

Análisis en profundidad de casos reales de Gestión y Rentabilidad de la Farmacia

TALLER TEÓRICO- PRÁCTICO PARA DUEÑOS Y ADMINISTRADORES DE FARMACIAS

DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS

Se trata de un Grupo de trabajo con presentaciones teóricas y casos prácticos reales.

A través de esta metodología y las diferentes experiencias de los participantes, se analizarán los temas más problemáticos de la actualidad, logrando conclusiones que se apliquen a la realidad del Negocio de la Farmacia.

Tratamiento con debate y discusión de los temas que presenten los asistentes o que se vayan presentando a lo largo del ciclo.

Los diferentes perfiles de los participantes será un tema fundamental a considerar en cada reunión, ya que se generará una tormenta de ideas y conclusiones, que generarán un escenario propicio para trasladar a cada negocio.

Grupo de Trabajo

El grupo de trabajo estará integrado por no más de 20-25 personas que estén administrando una o más farmacias.

En lo posible, se tratará que no compitan entre sí y que estén dispuestos a plantear temas de análisis de su propia realidad que tengan relación con la situación diaria de la farmacia

Dirigido a:

Farmacéuticos, dueños de farmacia y administradores, que quieran participar de una ronda de capacitación y talleres de trabajo sobre temas específicos previstos en el programa, o los temas que presente la coyuntura y que afecten directamente al negocio de la farmacia.

TEMARIO

Análisis Crítico del Mercado actual:

La evolución del volumen y su incidencia en la rentabilidad. Precios costos e inflación

Mix de Ventas

La venta de productos OTC, genéricos, marcas, ofertas, perfumería, líneas especiales

Precios y descuentos. Genéricos y Marcas . Rentabilidad absoluta y rentabilidad relativa.

La rentabilidad como objetivo. Formas de comercialización. Precios y descuentos. Convenios especiales de promoción

Alternativas de compras

Compras a droguerías y directas. Ofertas, transfer. Compras especiales

Contratos y Obras Sociales

La influencia de PAMI en la facturación final. PAMI Resolución 337 . El concepto de “ Caja Seca”. Obras Sociales Provinciales. Convenios de abastecimiento especial

Control de Gestión

Análisis de inventarios. Ranking de productos. Stocks máximos. Créditos y cobranzas.

Rentabilidad final. Análisis de participación de costos y gastos de explotación

Concepto de Negocio

El marketing del retail. El consumidor inteligente y racional.
El concepto del negocio del bienestar. Marcas de farmacia.

Promoción y Ventas

Góndolas o negocio tradicional. El negocio de perfumería
El lay-out de la farmacias. Ventajas de la reforma del local.
Category management. Merchandising.

METODOLOGÍA

Reuniones teórico-prácticas con estudios de casos.

Se analizarán los casos propuestos por los expositores y se tratarán profundamente todos aquellos temas relacionando con la realidad del negocio de la farmacia que sean planteados por los asistentes.

MODALIDAD: una clase cada 21 días , los días viernes de 9,30 a 17,30 horas

INICIO : Mayo 2013

DURACIÓN : 5 reuniones, 40 horas de clase.

FECHAS DE REUNIÓN

Mayo a julio

DICTADO DE CLASES

Sala de estudios de Mercatus Institute.

Viamonte 965. Buenos Aires

INSCRIPCIONES

MERCATUS INSTITUTE-

Teléfono 11-4393-3830

info@mercatusonline.com.ar

efae@fibertel.com.ar

COSTO DEL TALLER

Matrícula \$ 1200. Cuatro cuotas de \$ 1.100 pagaderas mensualmente.

Pago contado 10 % descuento

PROFESIONALES A CARGO

Dr. Eduardo TCHOUHADJIAN

Titular de E. Tchouhadjian & Asoc.

Director académico de los posgrados de la Universidad de Belgrano en Gerenciamiento y Gestión de Negocios Farmacéuticos

Contador Público Consultor Profesional especializado en las etapas de la cadena de valor del mercado farmacéutico. Ex Gerente Comercial de Droguería del Sud S.A., Contador Público (U.B.A.)

Licenciado Plácido Cosentino:

Licenciado en Ciencias políticas- Director de Mercatus S.A.- Ex Director de Marketing de Phoenix S.A.,