

Asunto: Ciclo Formativo “Más sanitarios, más rentables II”

Estimado/a compañero/a:

En la oficina de farmacia se desarrolla una actividad fundamental que demanda del profesional el dominio de habilidades de comunicación: el servicio asistencial.

El desafío para el farmacéutico está en realizar una impecable labor sanitaria y conseguir un máximo rendimiento a nuestra formación asistencial.

Por estos motivos y tras el éxito de la I Edición, estamos preparando desde el colegio el ciclo Formativo **“Más sanitarios, Más rentables II”**.

Ciclo Formativo “Más sanitarios, Más rentables II”

**Manchas Faciales : Cómo
mejorar la venta y el
Consejo Farmacéutico**



**Martes 6 de
febrero**

Salud Mental en la OF



**Martes 13
de febrero**

**Mitos y soluciones en
Pérdida de Peso**



**Martes 20
de febrero**

**Fisioterapia aplicada a la
OF**



**Martes 27
de febrero**

<i>Ciclo Formativo “Más sanitarios, Más rentables II”</i>	
Duración:	1 mes (4 sesiones)
Precio:	60€
Horario:	14:30 a 16:30h
Nº Plazas:	15, por riguroso orden de inscripción.
Ponentes:	<p>Francisco Jordano Luna, <i>Farmacéutico. Socio-Director Curro Jordano Consultoría, Farmacéutico Titular, Diplomado Dirección de Empresas por I.I San Telmo, IESE Business School “ Dirección de Equipos de Venta, Colaborador habitual en Farmaschool , Bidafarma , Zambon , Pfizer, GSK , Esteve, Stada y otros .</i></p> <p>Ana Sierra Herrera, <i>Farmacéutica Titular. Ex vocal de alimentación de C.O.F. Córdoba y ex vocal andaluza. Máster en atención farmacéutica nutricional y especialista en nutrición deportiva.</i></p> <p>Yolanda M^a Aranzana Cobos, <i>Diplomada en Fisioterapia. Fisioterapeuta de la Selección Nacional Absoluta de Baloncesto Masculina y Femenina.</i></p>
Contenido de las sesiones:	<p>A. Clínica y anatomía del problema de salud.</p> <p>B. Productos y Servicios existentes en el mercado.</p> <p>C. Técnicas de venta consultiva de dichos productos.</p>
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Comprender la importancia de pasar de una actitud pasiva de dispensar medicamentos a una actitud y comportamientos activos que genere mayor confianza en nuestros pacientes. • Adquirir conocimientos sobre los problemas de salud y productos que tenemos en la oficina de farmacia para cubrir las necesidades funcionales y emocionales de los clientes y generar confianza durante la dispensación.

Dado que buscamos una máxima interacción entre el formador y el alumno se van a realizar grupos muy reducidos.

Si estás interesado en asistir, debes inscribirte en el siguiente enlace:

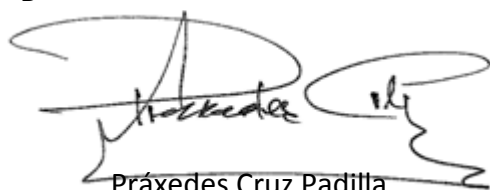
INSCRÍBETE

No obstante, si estás interesado en realizar esta formación y las plazas estuvieran agotadas puedes inscribirte y contactaremos contigo para realizar un segundo ciclo.

Para cualquier duda, puedes contactar con nosotros en el correo formacion@cofcordova.com.

Esperando que esta iniciativa sea de tu interés, recibe un cordial saludo,

ve@e



Práxedes Cruz Padilla

Presidente




Rafael Casaño de Cuevas

Tesorero