

Dermocosmética

NECESIDADES FISIOPATOLÓGICAS Y VALORES DE COMPRA.
DIGITALIZACIÓN, HÁBITOS DE CONSUMO Y CÓMO ATRAER A
LAS NUEVAS GENERACIONES A LA OFICINA DE FARMACIA



Colegio Oficial
de Farmacéuticos
de Córdoba

2ª Edición

ACREDITADO

PATROCINADO POR

Pierre Fabre

Dermocosmética

NECESIDADES FISIOPATOLÓGICAS Y VALORES DE COMPRA.
DIGITALIZACIÓN, HÁBITOS DE CONSUMO Y CÓMO ATRAER A
LAS NUEVAS GENERACIONES A LA OFICINA DE FARMACIA

PRESENTACIÓN

La Dermocosmética es un sector en auge y la formación continuada y la calidad de los profesionales sanitarios es indispensable para una buena recomendación y un buen consejo farmacéutico.

Por ello, el departamento de formación Pierre Fabre Academy ofrece un **curso acreditado en dermocosmética**, dirigido a **farmacéuticos**, con el fin de impulsar una formación especializada y actualizada y lograr así su desarrollo profesional.

De modalidad **on line**, cuenta con clases virtuales.

Imparten el curso docentes **especializados** y con una **amplia experiencia** en el **sector de la dermocosmética**, junto con la **colaboración** de profesionales especializados en los campos de **marketing y digital**.

El curso se divide en un total de 6 módulos. Los temarios propuestos están orientados hacia cómo potenciar los **principales segmentos de la categoría dermocosmética** en la oficina de farmacia, los **nuevos hábitos de consumo**, dirigidos no sólo a la búsqueda de la eficacia, sino de la naturalidad y ecosostenibilidad de los productos cosméticos y cómo atraer a las **nuevas generaciones**. Todo ello combinado con prácticas y estrategias para ayudar a la farmacia a **mejorar la experiencia de compra** del consumidor, como claves del éxito.

Con este programa, los asistentes tendrán la oportunidad de enriquecer su visión, desde el punto de vista de la industria, con una orientación muy práctica y dinámica dirigida al consejo y a la recomendación.

Para poder obtener la **acreditación** es imprescindible realizar el 100% de la actividad formativa y superar un cuestionario de evaluación tipo test, que se realizará al finalizar cada módulo. Serán necesarios el 80% de aciertos para ser calificado como apto,

La duración es de 30 horas, teniendo en cuenta la asistencia a cada módulo, el tiempo posterior de estudio que conlleva poder afianzar los conceptos y la realización de cada evaluación.

Curso valorado en 4000€

Pierre Fabre Academy, con el fin de acompañar a colegiados en su desarrollo profesional, **ofrecerá el curso de manera gratuita**, en esta segunda edición 2024.

Dermocosmética

NECESIDADES FISIOPATOLÓGICAS Y VALORES DE COMPRA.
DIGITALIZACIÓN, HÁBITOS DE CONSUMO Y CÓMO ATRAER A
LAS NUEVAS GENERACIONES A LA OFICINA DE FARMACIA

PROFESORADO

El claustro de profesores dirigido por la Lic. en Farmacia Isabel Carbonell y coordinado por las también Lic. en Farmacia, Soledad Reparaz y Sandra Melgosa, incluye profesionales con amplia experiencia en el ámbito de la formación, concretamente en el sector de la Dermocosmética.

DIRECCIÓN

Isabel Carbonell Sánchez (Farmacéutica)

COORDINACIÓN

Sandra Melgosa Pedroche (Farmacéutica)
Soledad Reparaz Pereira (Farmacéutica)

PROFESORES

Ainhoa Aguado Vega (Psicóloga)
Andrea Goni Luengo (Farmacéutica)
Beatriz Serra Cuenca (Farmacéutica y Nutricionista)
Belén Carbó Muñoz (Farmacéutica)
Emilia Benítez Badía (Farmacéutica)
Gloria Santamariña García (Farmacéutica)
Lea Rodríguez Punset (Farmacéutica)
María Alén González (Farmacéutica)
María Pilar Sánchez Martínez (Farmacéutica)
Noelia Rodríguez Horcajo (Química)
Arturo Díez Gutiérrez (Farmacéutico)
Sara Palacios Santos (Farmacéutica)
Susana Fernández Álvarez (Farmacéutica)
Yamila Asadi Fernández (Comercio exterior)

COLABORACIÓN ESPECIAL

Inma Riu Torrens (Farmacéutica, fundadora y CEO Farmaschool)
Alba Crespo Cruz (Dermatóloga)

Dermocosmética

NECESIDADES FISIOPATOLÓGICAS Y VALORES DE COMPRA.
DIGITALIZACIÓN, HÁBITOS DE CONSUMO Y CÓMO ATRAER A
LAS NUEVAS GENERACIONES A LA OFICINA DE FARMACIA

PROFESORADO



ISABEL CARBONELL

FARMACÉUTICA

Directora de formación de
Pierre Fabre.
20 años de experiencia en el
sector de la dermofarmacia



SANDRA MELGOSA

FARMACÉUTICA

Manager de formación Pierre
Fabre, Madrid.
13 años de experiencia en el
sector farmacéutico y gestión
de equipos



SOLEDAD REPARAZ

FARMACÉUTICA

Manager de formación Pierre
Fabre, Barcelona.
17 años de experiencia en el
sector de la dermocosmética
y gestión de equipos



AINHOA AGUADO

PSICÓLOGA

12 años de experiencia como
formadora en el sector de la
dermocosmética



ANDREA GONI

FARMACÉUTICA

Máster en Dermocosmética.
9 años de experiencia en el
sector de la formación y
4 años en oficina de farmacia



ARTURO DÍEZ

FARMACÉUTICO

25 años de experiencia en el
sector farmacéutico, 19 de
ellos en el sector de la
dermocosmética



BEATRIZ SERRA

**FARMACÉUTICA Y
NUTRICIONISTA**

2 años de experiencia en el
sector de la formación y 7 años
en farmacia comunitaria



BELÉN CARBÓ

BIOTECNÓLOGA

Máster en Cosmética y
Dermofarmacia. 2 años de
experiencia en el sector de la
formación.

Dermocosmética

NECESIDADES FISIOPATOLÓGICAS Y VALORES DE COMPRA.
DIGITALIZACIÓN, HÁBITOS DE CONSUMO Y CÓMO ATRAER A
LAS NUEVAS GENERACIONES A LA OFICINA DE FARMACIA

PROFESORADO



EMILIA BENÍTEZ
FARMACÉUTICA

Máster en dermocosmética.
Máster en profesorado.
1 año como docente del título de técnico profesional en farmacia y parafarmacia y 1 en oficina de farmacia



GLORIA SANTAMARIÑA
FARMACÉUTICA

13 años de experiencia en formación, en el sector de la dermocosmética y 12 años en Visita Médica



LEA RODRÍGUEZ
FARMACÉUTICA

Máster en dermocosmética
2 años de experiencia en marketing y el sector formativo y 2 años en oficina de farmacia



NOELIA RODRÍGUEZ
QUÍMICA

Máster en Biotecnología.
Máster en Industria Cosmética.
2 años de experiencia en el sector de la formación



MARÍA ALÉN
FARMACÉUTICA

2 años de experiencia en formación, en el sector de la dermocosmética y 1 año en oficina de farmacia



PILAR SÁNCHEZ
FARMACÉUTICA

Máster en Cosmética y Dermofarmacia.
5 Años de experiencia en la industria cosmética



SARA PALACIOS
FARMACÉUTICA

12 años de experiencia en la industria farmacéutica y cosmética, 10 de ellos en el sector de la formación y 3, en visita médica



SUSANA FERNÁNDEZ

FARMACÉUTICA
Master en Marketing, comunicación y e-commerce.
Título experto en Soft skills.
18 años de experiencia en formación, en el sector de la dermocosmética



YAMILA ASADI
COMERCIO EXTERIOR

Máster Comercio internacional.
Manager de ventas en alta cosmética. 16 años de experiencia en el sector de la formación, orientada al cliente

Dermocosmética

NECESIDADES FISIOPATOLÓGICAS Y VALORES DE COMPRA.
DIGITALIZACIÓN, HÁBITOS DE CONSUMO Y CÓMO ATRAER A
LAS NUEVAS GENERACIONES A LA OFICINA DE FARMACIA

CONTENIDOS DEL CURSO

Módulo 1

**CÓMO POTENCIAR LA DERMOFARMACIA.
NECESIDADES, VALORES Y EXPERIENCIA DE COMPRA**

Módulo 2

**COSMÉTICA *WATERLESS*.
ECOSOSTENIBILIDAD, DIGITALIZACIÓN Y NUEVAS GENERACIONES**

Módulo 3

**DERMOCOSMÉTICA COMO BASE EN LOS PROTOLOS DE
RECOMENDACIÓN PARA EL CUIDADO DE PIELES ATÓPICAS**

Módulo 4

PROTOCOLO DERMOCOSMÉTICO EN PACIENTE ONCOLÓGICO

Módulo 5

**ESTUDIO CAPILAR,
CASOS PRÁCTICOS Y ASOCIACIÓN CON MEDICAMENTOS**

Módulo 6

***SOCIAL MANAGEMENT* Y OPORTUNIDADES**

Dermocosmética

NECESIDADES FISIOPATOLÓGICAS Y VALORES DE COMPRA.
DIGITALIZACIÓN, HÁBITOS DE CONSUMO Y CÓMO ATRAER A
LAS NUEVAS GENERACIONES A LA OFICINA DE FARMACIA

Módulo 1

CÓMO POTENCIAR LA DERMOFARMACIA. NECESIDADES, VALORES Y EXPERIENCIA DE COMPRA

OBJETIVO

Conocer la importancia de porqué trabajar bien la categoría dermocosmética, aprender a potenciar la recomendación, en función de perfil de consumidor y descubrir cuáles son las claves del éxito para mejorar la experiencia de compra en la oficina de farmacia

CONTENIDO

- Evolución de la oficina de farmacia
- Categorías y mercado dermocosmético
- Cómo potenciar la recomendación en Anti-Edad y Solares, segmentos prioritarios de la categoría dermocosmética
- Necesidades fisiopatológicas y valores de compra
- Prácticas y estrategias para mejorar la experiencia de del consumidor: *Perfect store*

75 min. de duración

Módulo 2

COSMÉTICA WATERLESS ECOSOSTENIBILIDAD, DIGITALIZACIÓN Y NUEVAS GENERACIONES

OBJETIVO

Descubrir la tendencia de la dermocosmética hacia la naturalidad y la ecosostenibilidad, desde un enfoque basado en la investigación, el rigor científico, la eficacia, la visión humanista y una ética reconocida

CONTENIDO

- Tendencias del consumidor hacia la cosmética natural
- Cómo atraer a la Generación Z a la oficina de farmacia
- Términos natural, eco, bio, ¿son los mismo?
- Garantía de calidad: certificados
- Ingredientes activos BIO y cosméticos BIO
- Formas cosméticas sostenibles: cosmética *waterless*
- "Green impact index", la herramienta para medir el impacto ambiental y social de los productos cosméticos

75 min. de duración

Dermocosmética

NECESIDADES FISIOPATOLÓGICAS Y VALORES DE COMPRA.
DIGITALIZACIÓN, HÁBITOS DE CONSUMO Y CÓMO ATRAER A
LAS NUEVAS GENERACIONES A LA OFICINA DE FARMACIA

Módulo 3

DERMOCOSMÉTICA COMO BASE EN LOS PROTOLOS DE RECOMENDACIÓN PARA EL CUIDADO DE PIELES ATÓPICAS

OBJETIVO

Manejar adecuadamente los protocolos de recomendación en pacientes con dermatitis atópica, aprender a recomendar los productos para el cuidado de estas pieles y ofrecer un consejo personalizado para mejorar su calidad de vida

CONTENIDO

- El impacto en la calidad de vida de los pacientes con D.A.
- Fisiopatología de la dermatitis atópica
- Protocolo imbatible de recomendación: brote y remisión
- Surtido ideal de una farmacia para un paciente atópico
- Alternativas al rascado: medidas higiénico sanitarias
- Las escuelas de la atopia: cómo mejorar la calidad de vida del paciente atópico
- Seguimiento del paciente atópico

CON LA COLABORACIÓN: de la Dra. Alba Crespo (dermatóloga)
75 min. de duración

Módulo 4

PROTOCOLO DERMOCOSMÉTICO EN PACIENTE ONCOLÓGICO

OBJETIVO

Conocer cómo poder acompañar al paciente oncológico desde la Oficina de Farmacia y cómo recomendar, de manera eficaz, un protocolo dermocosmético que le ayude a minimizar los efectos secundarios cutáneos más frecuentes derivados de las terapias oncológicas

CONTENIDO

- El cáncer en el mundo. principales terapias y dianas
- Principales efectos cutáneos derivados de las terapias oncológicas
- Protocolo de cuidados dermocosméticos
- Abordaje del paciente oncológico desde la oficina de farmacia

75 min. de duración

Dermocosmética

NECESIDADES FISIOPATOLÓGICAS Y VALORES DE COMPRA.
DIGITALIZACIÓN, HÁBITOS DE CONSUMO Y CÓMO ATRAER A
LAS NUEVAS GENERACIONES A LA OFICINA DE FARMACIA

Módulo 5

ESTUDIO CAPILAR, CASOS PRÁCTICOS Y ASOCIACIÓN CON MEDICAMENTOS

OBJETIVO

Aprender a preguntar como base para una buena recomendación cosmética capilar, asociado a técnicas de venta eficaces para complementar prescripciones, potenciarán el segmento capilar en la oficina de farmacia y fidelizarán al paciente.

CONTENIDO

- Gestión del surtido en el punto de venta: perfil de consumidor
- Estudio capilar: preguntas clave para conseguir el éxito en la venta
- Casos prácticos en la oficina de farmacia: cuero cabelludo graso, estados descamativos y caída capilar
- Técnicas de venta: asociación con medicamentos
- Cómo potenciar la visibilidad en el punto de venta

75 min. de duración

Módulo 6

SOCIAL MANAGEMENT Y OPORTUNIDADES

OBJETIVO

La creciente evolución digital afecta a hábitos de compra y comportamientos del consumidor. Acompañar a la farmacia en el proceso de digitalización, con herramientas y elementos, es clave para ayudarla a diferenciarse y mejorar la atención al cliente

- ¿En qué categoría deberías especializarte?. Identifica tu audiencia.
- Selecciona las redes y crea contenido de valor
- Imagen de tu marca
- Conversa a través del consejo
- Mide los resultados

IMPARTIDO: por Inma Riu, farmacéutica, experta en RRSS.

Fundadora y CEO Farmaschool.

* 60 ´de duración

Dermocosmética

NECESIDADES FISIOPATOLÓGICAS Y VALORES DE COMPRA.
DIGITALIZACIÓN, HÁBITOS DE CONSUMO Y CÓMO ATRAER A
LAS NUEVAS GENERACIONES A LA OFICINA DE FARMACIA

Gracias

ACREDITADO

EDICIÓN 2024

PATROCINADO POR

Pierre Fabre