

CURSO PIERRE FABRE/COFA

Dermocosmética

CÓMO POTENCIAR LOS PRINCIPALES SEGMENTOS
DE LA CATEGORÍA EN LA OFICINA DE FARMACIA

6 SESIONES

PRESENCIAL/ONLINE

INICIO LUNES 13 DE FEBRERO

SOLICITADA ACREDITACIÓN EVES

Dermocosmética

CÓMO POTENCIAR LOS PRINCIPALES SEGMENTOS
DE LA CATEGORÍA EN 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 en colaboración con el COFA, ofrece un [curso acreditado*](#) en [dermocosmética](#), dirigido a [estudiantes de farmacia](#) y a [farmacéuticos](#), con el fin de impulsar una formación especializada y actualizada y lograr así su desarrollo profesional.

De modalidad [semipresencial](#), cuenta con clases a las que se puede acceder de manera presencial y online (módulo 1 al 5), con clases únicamente virtuales (módulo 6). Imparten el curso docentes [especializados](#) y con una [amplia experiencia](#) en el [sector de la dermocosmética](#), todos ellos pertenecientes al departamento de formación de Pierre Fabre, contando además, con la [colaboración de dermatólogos](#) y 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 el desarrollo de los principales [segmentos de la categoría dermocosmética](#) en la oficina de farmacia, analizando su evolución en el mercado y abordando aspectos de máximo interés y actualidad, como son el conocimiento de los [protocolos de recomendación](#) en los segmentos prioritarios, las [técnicas de venta](#) o la [digitalización](#).

Con este programa, los alumnos 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 22 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.

*Actualmente, en proceso de tramitación para créditos EVES.

Dermocosmética

CÓMO POTENCIAR LOS PRINCIPALES SEGMENTOS
DE LA CATEGORÍA EN 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 (Farmacia)

COORDINACIÓN

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

PROFESORES

Aida Calero Filella (Farmacia)
Ainhoa Aguado Vega (Psicología)
Andrea Goni Luengo (Farmacia)
Beatriz Serra Cuenca (Farmacia y Nutrición)
Blanca Roure Pagès (Farmacia)
Carolina Uriarte Sánchez (Farmacia)
Gloria Santamariña García
María Alén González (Farmacia)
María Pilar Sánchez Martínez (Farmacia)
Noelia Rodríguez Horcajo (Química)
Rubén Vallejo Díaz (Marketing)
Sara Guerra Colorado (Farmacia)
Sara Palacios Santos (Farmacia)
Susana Fernández Álvarez (Farmacia)
Yamila Asadi Fernández (Comercio exterior)

Carlos Jiménez Martínez (Farmacia)
Dra. Alba Crespo (Dermatóloga)

Dermocosmética

CÓMO POTENCIAR LOS PRINCIPALES SEGMENTOS
DE LA CATEGORÍA EN 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

Coordinadora de formación de Pierre Fabre.
12 años de experiencia en el sector farmacéutico



SOLEDAD REPARAZ
FARMACÉUTICA

Coordinadora de formación de Pierre Fabre.
16 años de experiencia en formación y gestión de equipos



AIDA CALERO
FARMACÉUTICA

Máster en Industria Farmacéutica.
10 años de experiencia en el sector farmacéutico.
Coach de suplementos naturales



AINHOA AGUADO
PSICÓLOGA

11 años de experiencia en el sector de la dermocosmética



ANDREA GONI
FARMACÉUTICA

Máster en Dermocosmética.
8 años de experiencia en el sector formativo de la dermocosmética y
4 años en oficina de farmacia



BEATRIZ SERRA
FARMACÉUTICA Y
NUTRICIONISTA

6 años de experiencia en farmacia comunitaria y 1 año en el sector formativo de la dermocosmética



BLANCA ROURE
FARMACÉUTICA

6 años de experiencia en la industria farmacéutica y cosmética, como docente



CAROLINA URIARTE
FARMACÉUTICA

Máster en Dermocosmética.
Máster en Marketing.
Dentro de la industria cosmética,
4 años de experiencia en marketing, y 1 año en formación

Dermocosmética

CÓMO POTENCIAR LOS PRINCIPALES SEGMENTOS
DE LA CATEGORÍA EN LA OFICINA DE FARMACIA

PROFESORADO



GLORIA SANTAMARIÑA

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



**MARÍA ALÉN
FARMACÉUTICA**

1 año de experiencia en formación, en el sector de la dermocosmética



**PILAR SÁNCHEZ
FARMACÉUTICA**

Máster en Cosmética y Dermofarmacia CESIF Barcelona. 4 Años de experiencia en la industria cosmética



**NOELIA RODRÍGUEZ
QUÍMICA**

Máster en Biotecnología. Máster en Industria Cosmética. 1 año de experiencia como docente en Pierre Fabre



**RUBÉN VALLEJO
MARKETING**

26 años de experiencia en formación y motivación profesional. Especialista en alta cosmética capilar



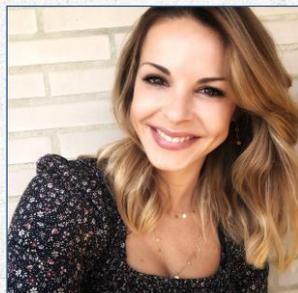
**SARA GUERRA
FARMACÉUTICA**

Especializada en dermocosmética, con más de 7 años de experiencia en el mundo farmacéutico



**SARA PALACIOS
FARMACÉUTICA**

11 años de experiencia en la industria farmacéutica y cosmética, 9 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. 16 años de experiencia en formación, en el sector de la dermocosmética



**YAMILA ASADI
COMERCIO EXTERIOR**

Máster Comercio internacional, ICEX. Diversos títulos en belleza e imagen. Manager de ventas en alta cosmética. 15 años de experiencia en el sector de la formación, orientada al cliente y enfocada a técnicas de venta

Dermocosmética

CÓMO POTENCIAR LOS PRINCIPALES SEGMENTOS
DE LA CATEGORÍA EN LA OFICINA DE FARMACIA

CONTENIDOS DEL CURSO

Módulo 1

TALLER DE RECOMENDACIÓN COSMÉTICA

Módulo 2

**COSMÉTICA ANTI-EDAD Y
ACTIVOS DE TENDENCIA**

Módulo 3

ACNÉ 360°

Módulo 4

CAÍDA CAPILAR

Módulo 5

EVOLUCIÓN DE LA FOTOPROTECCIÓN

Módulo 6

GESTIÓN DE LA FARMACIA EN LA ERA DIGITAL

Dermocosmética

CÓMO POTENCIAR LOS PRINCIPALES SEGMENTOS
DE LA CATEGORÍA EN LA OFICINA DE FARMACIA

Módulo 1

TALLER DE RECOMENDACIÓN COSMÉTICA

OBJETIVO

Descubrir las claves para realizar una correcta recomendación cosmética y potenciar la categoría en la oficina de farmacia

CONTENIDO

- Categoría dermocosmética en la oficina de farmacia
- Conocimiento técnico: tipos de piel y estados cutáneos
- Pirámide del cuidado de la piel
- Protocolo de recomendación cosmética
- Técnicas de venta. Casos prácticos
- Especialización, gestión del surtido y del lineal. Fidelización

60 min. de duración

Módulo 2

COSMÉTICA ANTI-EDAD Y ACTIVOS DE TENDENCIA

OBJETIVO

Aprender a comunicar de manera eficaz una recomendación cosmética, a gestionar el surtido, la visibilidad y la activación y a descubrir, además, las últimas tendencias en redes sociales

CONTENIDO

- Anti-Edad: N°1 en la categoría dermocosmética
- Principales activos cosméticos con evidencia científica
- Vocabulario cosmético: características y beneficios
- Técnicas de venta: rutinas *STAR*, productos *héroes*, argumento de venta, ventas cruzadas
- Formación Comercial: surtido, visibilidad y activación
- *Momento Campaign* en redes sociales

60 min. de duración

Dermocosmética

CÓMO POTENCIAR LOS PRINCIPALES SEGMENTOS
DE LA CATEGORÍA EN LA OFICINA DE FARMACIA

Módulo 3

ACNÉ 360°

OBJETIVO

Desarrollar el segmento del acné conociendo las claves del éxito para dar el mejor consejo y poder ofrecer la recomendación más adaptada a cada necesidad desde la Oficina de Farmacia

CONTENIDO

- Evolución del segmento del acné en el mercado dermocosmético
- Fisiopatología y activos cosméticos para el tratamiento del acné
- Manifestaciones clínicas más frecuentes
- Protocolo de recomendación en acné. Técnicas de venta.
- Cómo generar ventas entre categorías (asociación con medicamentos)
- Claves del éxito: comunicación eficaz, surtido, visibilidad y activación

60 min. de duración

Módulo 4

CAÍDA CAPILAR

OBJETIVO

Potenciar el segmento capilar en la Oficina de Farmacia a través de una recomendación eficaz y de una correcta gestión del surtido y de los diferentes elementos de apoyo

CONTENIDO

- Caída capilar, segmento *top 3* en la categoría dermocosmética
- Preguntas clave para conseguir el éxito en la venta
- Características y beneficios de los productos capilares
- Gestión del surtido en el punto de venta
- Rutinas personalizadas: presente y futuro de la cosmética
- Elementos de apoyo: lineales, góndolas, animación comercial

60 min. de duración

Dermocosmética

CÓMO POTENCIAR LOS PRINCIPALES SEGMENTOS
DE LA CATEGORÍA EN LA OFICINA DE FARMACIA

Módulo 5

EVOLUCIÓN DE LA FOTOPROTECCIÓN

OBJETIVO

Actualizarse en fotoprotección como medida imprescindible para el desarrollo de la subcategoría solar en la farmacia y potenciar el papel del farmacéutico en materia de fotoeducación

CONTENIDO

- Evolución del segmento solar en la categoría dermocosmética
- Características y beneficios de un protector solar
- Innovación en la formulación de los filtros solares
- Ecosostenibilidad y fotoprotección
- *Marketing* estratégico: visibilidad, surtido y rotación de productos
- El compromiso con la prevención del cáncer de piel.

60 min. de duración

Módulo 6 (Online)

GESTIÓN DE LA FARMACIA EN LA ERA DIGITAL

OBJETIVO

Acompañar a la farmacia en el proceso de digitalización, entendiendo cómo funcionan los nuevos canales digitales y cómo se deben utilizar para conseguir una comunicación eficaz con los clientes

CONTENIDO

- Evolución en la comunicación con los clientes:
 - Evolución de los hábitos de comunicación
 - Evolución de la comunicación digital en la farmacia
 - Evolución de la venta online de parafarmacia
- Pasos previos a la digitalización
- Plataformas digitales
 - Plataformas de comunicación
 - Venta online

IMPARTIDO: por Carlos Jiménez Martínez, experto en la gestión digital de las farmacias

60 min. de duración