



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Experto en Dirección de Marketing Cosmético y Dermofarmacéutico

Titulación propia de la Universitat de Barcelona adaptada
al sistema Europeo de evaluación (European Transfer System)
15 créditos ECTS



El curso de **Experto en Dirección de Marketing Cosmético y Dermofarmacéutico** tiene como objetivo fundamental formar a los mejores profesionales del sector cosmético.

Organizado por:

*Facultad de Farmacia. Departamento de Farmacia y Tecnología Farmacéutica.
Unidad de Tecnología Farmacéutica.*

¡Descárgate este folleto!





Presentación:

El sector cosmético se caracteriza por ser un mercado en constante crecimiento, con una alta demanda de profesionales cualificados que puedan ocupar cualquiera de los puestos que intervienen en la cadena de valor de un cosmético.

En el curso de **Experto en Dirección de Marketing Cosmético y Dermofarmacéutico**, aprenderás a tener una visión exhaustiva de cada departamento que interviene en la cadena de valor de un cosmético, así como de sus funciones y adquirirás las habilidades necesarias para poder desarrollar tu carrera profesional con éxito, dentro de este sector.



Objetivos:

- Proporcionar una visión específica del sector cosmético y dermofarmacéutico así como de la puesta en el mercado de un producto cosmético.
- Conocer las especificaciones del marketing cosmético tanto a nivel estratégico como operativo.
- Asumir la gestión completa de cualquier producto cosmético o dermofarmacéutico: desde el briefing, desarrollo y lanzamiento, hasta la consecución de los objetivos de crecimiento y rentabilidad previstos a lo largo de su ciclo de vida.

¿A quién va dirigido?

Está dirigido a alumnos de último curso de la licenciatura o diplomatura, titulados superiores o a profesionales de la industria cosmética, que estén interesados en desarrollar su carrera profesional en un departamento de marketing dentro de una empresa cosmética o de OTC.



Salidas Profesionales:

La oferta de trabajo para licenciados del sector cosmético tiene lugar esencialmente con el ámbito de la distribución y comercialización dado que en nuestro país los ámbitos de i+d y producción son actualmente bastante reducidos debido a la reestructuración del sector y la reubicación y concentración de los laboratorios en diferentes puntos de la Unión Europea.



La oferta formativa que se propone permite adquirir los conocimientos necesarios para:

- Trabajar como director o miembro del equipo de gestión de marketing o comercial en empresas del sector cosmético.
- Trabajar en los departamentos: de marketing, formación, asesoramiento técnico, comercial, cosmetovigilancia de una industria del sector cosmético.
- Trabajar como técnico en: parafarmacias, oficinas de farmacia que traten la cosmética, grandes superficies con venta especializada de preparados cosméticos, en nuevos canales de distribución y venta, visitador médico y/o farmacéutico, etc.

Contenido académico:

- Conocimiento exhaustivo del departamento de marketing de una empresa cosmética, tanto a nivel estratégico como operativo
- Casos prácticos dirigidos, para las diferentes áreas del programa
- Realización de un Plan de Marketing como trabajo de final de curso

1. Módulo 1: Introducción general

- Introducción. Consumo de cosméticos
- Visión general de una empresa de cosmética
- Dermofarmacia como actividad empresarial



2. Módulo 2: Marketing para productos cosméticos

- Marketing Cosmético - Cómo lanzar un producto al mercado
- Marketing Estratégico - Desarrollo de nuevos productos o crear tendencias
- Marketing Farmacéutico - Diferencias cuando la oficina de farmacia es el canal
- Marketing Digital
- Marketing para Materia Prima



3. Módulo 3 - Comunicación

- Comunicación
- Comunicación Digital
- Eventing



4. Módulo 4 - Otras áreas

- Contabilidad y finanzas: cuenta de resultados, balances, impacto financiero de las decisiones de marketing, KPI's y retorno de la inversión
- Redes de ventas: el entorno, el mercado, los clientes y la venta
- Supply Chain - Cadena de valor
- Departamento de RRHH en una empresa cosmética
- Organización de una sección de dermofarmacia
- Práctica de campo
- Head Hunters y CV

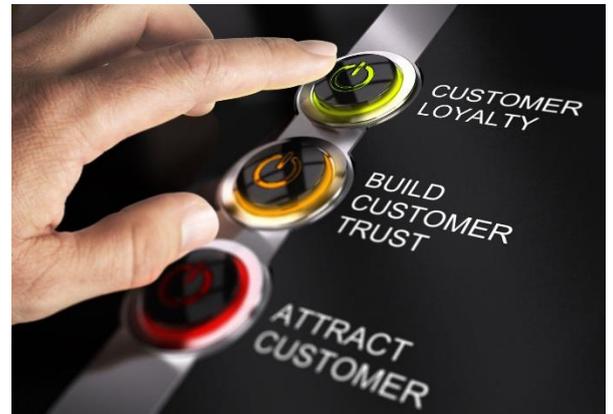


Evaluación y Metodología:

Todas las sesiones del curso de experto en Dirección de Marketing Cosmético y Dermofarmacéutico incluyen discusión de clase, ejercicios y casos prácticos.

La evaluación de los participantes del curso comporta:

- Asistencia a un mínimo del 80% de las sesiones teóricas y prácticas.
- Desarrollo de informes, documentación técnica y resolución de casos prácticos de los diferentes módulos del programa.
- Realización y exposición pública de plan de marketing.





Temas y cuadro docente:

Temas	Profesor	Cargo
Introducción. Consumo de cosméticos	Óscar Mateo	Responsable de Formación y Estudios de Mercado de STANPA
Dermofarmacia como actividad empresarial	Sarah Felo	Marketing Manager, EMEA. Qualicaps
Marketing Farmacéutico	Sarah Felo	Marketing Manager, EMEA. Qualicaps
Redes de ventas	Sarah Felo	Marketing Manager, EMEA. Qualicaps
Visión general de una empresa del sector	Irene Díaz de la Rocha	Directora de marketing. Bruno Vassari
Marketing corporativo	Patricia Castellví	Global Marketing Head DPC Business Unit. Laboratorios Leti
Marketing digital	Ivan Lozano	Responsable de Comunicación. Salerm Cosmetics
Marketing Materia Prima	Elena Cañadas	Directora de Marketing. Lipotec
Marketing Cosmético	Irene Díaz de la Rocha	Directora de marketing. Bruno Vassari
Comunicación	Bibiana Prats	Directora de comunicación y Relaciones públicas. IDESCO
Eventing	Virginia Cámos	Community manager / Blogger
Contabilidad	Irene Díaz de la Rocha	Directora de marketing. Bruno Vassari
Supply Chain	Antonio Ortuño	Gerente. Cosmetics Connection, SLU
Organización de una sección de Dermofarmacia	Josep Montero	Socio consultor. JMQ Farma S.L. y farmacéutico
Head Hunters y CV	Tania Ramírez	Consultor Senior. Área de Finanzas. Michael Page





Datos del curso:

Dirección académica:

Dr. Alfons del Pozo Carracosa
Profesor titular. Facultat de Farmàcia
Universitat de Barcelona

Sra. Irene Díaz de la Rocha Belloc
Marketing Manager. Bruno Vassari

Acreditación académica:

15 ECTS

Experto en Dirección de Marketing
Cosmético y Dermofarmacéutico
(Universitat de Barcelona)

Aquellas personas que no posean titulación
universitaria recibirán un Certificado de
Extensión Universitaria

Precio: 1.500€

Calendario y horario:

Presencial del 19 de septiembre al
15 de diciembre de 2016
de lunes a jueves de 18'30 a 21'30h

Lugar de realización:

Facultat de Farmàcia. Universitat de Barcelona
Departamento de Farmàcia y Tecnologia
Farmacéutica

Unidad de Tecnología Farmacéutica Edificio A
Avda. Joan XXIII, s/n 08028 Barcelona

Personas de contacto:

Lidia Clarasó o Alfons del Pozo
Telf. 934024547
E-mail: Lclaraso@ub.edu o apoza@ub.edu