



2017
Enero-Febrero
II Edición



Con la
colaboración académica





Clausura de la 1ª Edición de PGD Farma

“Este Programa es una iniciativa conjunta de COFARES y la Fundación LAFER que significa una apuesta firme por la formación directiva empresarial para ganar competitividad, sostenibilidad y excelencia en el ámbito sanitario y, más concretamente, en la oficina de farmacia.”

bienvenida



En la bienvenida a los alumnos de la Iª Edición de PGDfarma, aludía a la enorme transformación que ha experimentado la oficina de farmacia a lo largo del ejercicio profesional de una misma generación de farmacéuticos, lo cual exige que la gestión de la farmacia se realice ahora de una manera profesional, aplicando criterios empresariales.

Algunos ejemplos dan fe de esta afirmación. Hemos pasado en pocos años de:

- Especialidades farmacéuticas con nombre comercial y precio propio autorizado, a especialidades genéricas con un sinfín de empresas comercializadoras y sujetos a cambios constantes (y a la baja) en sus precios.
- La "venta exclusiva en farmacias" que dotaba al producto de un halo de garantía y confianza para el consumidor, a la venta por internet.
- Un equipo humano compuesto por personas sin formación previa en la mayoría de los casos, al formado ahora por colaboradores farmacéuticos que aportan conocimiento y opinión.
- La actuación aislada del farmacéutico con un paciente, a la prestación de servicios profesionales sujetos a protocolos y que de no cumplirse, generan responsabilidad.

Profesionalizar la gestión de la oficina de farmacia no es conveniente, es absolutamente necesario para que sea empresarialmente sostenible.

Menos de un año ha pasado y el tiempo nos da la razón cuando me dispongo a recibir a los alumnos de esta II Edición. PGD Farma nació con el convencimiento de que era imprescindible recorrer un itinerario formativo, más allá de los contenidos propios de gestión, de ahí los bloques dedicados a la industria y a la distribución farmacéutica.

Los importantes avances en la investigación de medicamentos que curan o cambian el curso de enfermedades hasta ahora mortales, fundamentalmente de origen biológico, hace imprescindible el conocimiento y la actualización por parte del farmacéutico comunitario. En términos económicos estos medicamentos suponen el 25 % del gasto farmacéutico total. La industria del autocuidado es fundamental en la farmacia de la salud y del bienestar. En la actualidad es la que contribuye con una mayor ponderación al crecimiento económico de la oficina de farmacia.

El Programa fue valorado de manera excelente por los alumnos de la Iª Edición. Buscando la excelencia, hemos incorporado algunas acciones de mejora, fruto de las encuestas de satisfacción realizadas entre los alumnos y partners, así como del propio seguimiento personal de esta dirección general.

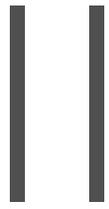
Contamos como colaborador académico con IESE Business School, líder internacional de las escuelas de negocio y con un claustro docente integrado por profesionales de reconocido prestigio en sus respectivos ámbitos de actuación.

Finalmente quiero reiterar nuestro agradecimiento a las Instituciones y empresas referentes y líderes en su actividad, por la confianza y el apoyo que desde el principio nos han dado para la creación y continuidad de este Programa.

Asunción Redín Flamarique

Directora Académica

Licenciada en Farmacia por la Universidad de Navarra
Master en Dirección y Administración de Empresas
(M.B.A.) por el Instituto de Empresa.



organizadores

El IFC vehiculiza toda la oferta formativa de Cofares en relación con la actividad profesional de nuestros socios. El objetivo del instituto es dar respuesta a las necesidades actuales del farmacéutico, potenciando su faceta de asesor en términos de salud, y dotándole de las herramientas de gestión necesarias para que la Oficina de Farmacia sea empresarialmente sostenible.

La Fundación LAFER es una institución privada e independiente sin ánimo de lucro, que tiene como objetivo promocionar y desarrollar proyectos multidisciplinares enfocados al desarrollo del conocimiento y a la formación a la medida de la sociedad de mercado actual.

Desde la Fundación, diseñamos y desarrollamos diferentes actividades mediante actuaciones eficientes e innovadoras encaminadas a prestar asesoramiento y colaboración en distintos ámbitos, especialmente en aquellos donde contamos con una mayor especialización y conocimiento experto, como es el agroalimentario y socio-sanitario.

Colaboración Académica

Durante más de cincuenta años, el IESE, la escuela de dirección de empresas de la Universidad de Navarra, ha permanecido a la cabeza en la formación de directivos, desarrollando e inspirando a líderes empresariales cuyo objetivo es generar un impacto profundo, positivo y duradero en las personas, las empresas y la sociedad a la que sirven.

El éxito del IESE reside en el enfoque humanístico que imprime en el liderazgo y los negocios, complementado con un claustro de reconocimiento mundial dedicado a generar investigaciones de vanguardia; el alcance global de los programas que ofrece, del claustro, de los estudiantes y de los campus; una metodología práctica y relevante de aprendizaje y una creciente comunidad de antiguos alumnos compuesta por más de 40.000 directivos en todo el mundo preparados para afrontar los retos actuales y liderar las empresas en el futuro.



características generales



Formación específica

Aborda los retos de gestión a los que se enfrenta el gestor de la oficina de farmacia, con un programa académico diseñado y actualizado por los propios profesionales del sector farmacéutico.



Metodología

Los alumnos trabajarán de forma individual y en grupo para maximizar la eficacia en la resolución de problemas.



Formato presencial

18 jornadas.



Duración

De enero a febrero de 2017.



Lugar de impartición

Campus IESE Madrid, Palacio de Santoña - Cámara de Comercio de Madrid y sedes de Cofares e industria farmacéutica.



Networking

Facilita el intercambio de experiencias entre alumnos y claustro, formado por profesionales en activo del sector.

IV

objetivos

Este Programa tiene como objetivo principal orientar al participante al cliente y alinear esta misión, con todas las demás actividades relacionadas con la gestión de la oficina de farmacia. Asimismo, se destacan los siguientes objetivos:

- Facilitar al participante las estrategias y conocimientos necesarios para desempeñar con éxito el rol del farmacéutico como gestor.
- Profundizar en el conocimiento y análisis de nuevas tendencias globales de los sistemas sanitarios y su impacto en su negocio.
- Mejorar su modelo de resolución de problemas y toma de decisiones.
- Utilizar adecuadamente los aspectos económicos y financieros en sus decisiones de negocio.
- Desarrollar habilidades relacionadas con la dirección de personas.
- Sensibilizar al participante en el desarrollo de la inteligencia emocional y empatía para construir y desarrollar relaciones de calidad y confianza con los clientes.
- Facilitar el conocimiento mutuo y servir de plataforma para el intercambio de ideas.
- Potenciar las mejores prácticas a lo largo de toda la cadena de valor del medicamento y mostrar las tendencias emergentes en el ámbito de la oficina de farmacia, a nivel nacional e internacional.

V

dirigido a

- Licenciados en farmacia, que ejercen su actividad o quieren ejercer como adjunto de la farmacia, con responsabilidades de gestión.
- Responsables de la gestión de la oficina de farmacia.
- Titulares de farmacia.

VI

incluye

- Programa presencial completo: 18 jornadas.
- Material docente disponible en campus virtual.
- Visitas a centros de interés del sector tanto de la industria como de logística farmacéutica.

“El IFC apuesta por desarrollar la formación del farmacéutico, y hacerlo tanto en el sentido de desarrollar nuevos proyectos de formación para una farmacia más asistencial y una actualización de los conocimientos del farmacéutico como mediante la promoción de acuerdos con universidades, industria farmacéutica, sociedades científicas, colegios profesionales y otras instituciones, para desarrollar proyectos formativos alineados, buscando sinergias que hagan a todos los agentes del sector más efectivos.”

VII

programa académico

Programa de Gestión Farmacéutica IESE

1. El sistema de salud español en el contexto económico actual.
2. La triple meta. Repensando el sistema sanitario.
3. El modelo de resolución de problemas.
4. Resolución de problemas: alternativas y criterios.
5. Motivación de personas.
6. Entendiendo los Estados Contables (I) y (II).
7. Resolución de problemas: análisis.
8. Análisis financieros y decisiones de financiación.
9. Resolución de problemas: diagnóstico y soluciones. Implicaciones de la empresa familiar.
10. Costes para la Toma de Decisiones (I) y (II).
11. Dirección de equipos.
12. Incrementando la percepción del valor de los clientes/usuarios.
13. Impulsando la percepción de valor de los clientes/usuarios.



Claustro

Alberto Fernández Terricabras

Profesor de Control de Gestión, Ph D, Boston University y MBA, IESE, Universidad de Navarra.

Luis Huete

Profesor de Orientación al Cliente, Doctor en Administración de empresas, Boston University, MBA, IESE, Universidad de Navarra y Juris Doctorate, Universidad de Murcia.

Núria Mas

Profesora de Entorno Económico, Ph.D. in Economics, Harvard University y M.A. in Economics, Harvard University.

Luis Palencia

Profesor de Toma de Decisiones, Ph.D. in Business Administration (Accounting), University of California-Berkeley, Master of Science in Business Administration, University of California- Berkeley y MBA, IESE, Universidad de Navarra Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, Universidad de Cantabria.

Álvaro San Martín

Profesor de Dirección de Personas, Phd in Management (Organisational Behaviour), INSEAD, M.Sc.- Business Administration, INSEAD, B.A. in Economics, Universidad Autónoma de Madrid.

Luis Miguel Calleja

MBA, IESE, Universidad de Navarra. Licenciado en Ciencias Físicas, Universidad Complutense de Madrid.

Bloque 1 Distribución

1. Distribución conceptos generales.
2. Buenas prácticas en distribución.
3. Relación de la OF con la distribución.
4. Innovación en la distribución.
5. Logística.

Visita a instalaciones de Farmavenix, Profarco y OFSA.

Bloque 2 Oficina de Farmacia

1. Entorno legal y servicios profesionales.
2. Puntos críticos en la OF.
3. Organización de la OF.
4. Equipo humano.
5. Existencias.
6. Márgenes.
7. Gestión de Tesorería.
8. Marketing y Comunicación.
9. Estrategia y ventas.
10. Servicios de farmacia.
11. Farmacia 2.0.

Bloque 3 Industria farmacéutica

1. Autocuidado: Medicamentos y Productos sanitarios.
2. Homeostasis y Plantas medicinales.
3. Medicamentos biológicos.
4. Medicamentos biosimilares.
5. Medicamentos genéricos.

VIII claustro

Asunción Redín,

Directora Académica. Licenciada en Farmacia por la Universidad de Navarra, MBA por el IE y PDD por el IESE Business School. Directora del Instituto de Formación Cofares.

Enrique Álvarez,

Licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad Autónoma de Madrid. MBA por el IE. Programa de Dirección comercial por el IESE. Director de Operaciones Comerciales y de las Unidades de Negocio de Alergia, Endocrinología y Medicina Clínica en Merck.

Sofía Azcona,

Licenciada en Farmacia por la Universidad de Granada. Programa de Desarrollo Directivo por Business School IESE. Directora General de Cofares Digital.

Sergi Bardaji,

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Barcelona. Programa de Desarrollo Directivo por Business School IESE. Controller en DANA, European Operations Controller.

Luisa Bermúdez,

Licenciada en Licenciatura en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid. Desde 2014 está dedicada al lanzamiento del primer anticuerpo monoclonal biosimilar: Infliximab biosimilar, desde Kern Pharma Biologics..

Rafaél Borrás,

Director de Comunicación y Relaciones Institucionales en Teva Pharmaceuticals.

Gracia de Carlos,

Licenciada en Derecho, especialidad Economía, Universidad de Deusto. Responsable de la Unidad de Negocio Dermofarmacia en Laboratorios Cinfa.

José Luis Ergui,

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Comercial de Deusto. Director Comercial de Laboratorios Cinfa.

Javier Escribano,

Licenciado en Ingeniería Superior Industrial con especialidad en Organización Industrial por la Universidad politécnica de Madrid y Máster MBA en Dirección de Empresas por la Escuela de Negocios Industriales de la Universidad Politécnica de Madrid. Director de Transportes del Grupo Cofares.

Octavio García-Burguera,

Licenciado en Filosofía y Letras, (Geografía e Historia) por la Universidad Autónoma de Madrid. Director-Gerente de CORE - Customer Service Grupo Cofares.

Manuel Garrido,

Licenciado en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid, Programa de Desarrollo Directivo por el IESE Universidad de Navarra. Director General de Laboratorios Kern Pharma y miembro del Consejo de Administración de Kps Medical.

Ignacio García-Villoslada,

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Navarra y MBA por el Instituto de Empresa en Madrid.

Responsable de Marketing del área de Nutrición de Laboratorios Cinfa.

Rosalía Gozalo,

Licenciada en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid. Cotitular de la oficina de farmacia "Las Gemelas" de Madrid y profesora de postgrados en Gestión de la Oficina de Farmacia. Vocal de Dermofarmacia y Productos Sanitarios del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid.

Marta Herrero,

Licenciada en Derecho por la Universidad de Navarra y Máster en Dirección Comercial y Marketing de ESIC. Responsable de Marketing área de Movilidad (Farmalastic) en Laboratorios Cinfa.

Beatriz Herreros,

Licenciada en Farmacia y Bioquímica (Universidad de Salamanca), Consultora farmacéutica de COFM Servicios 31 S.L.U.

María Carmen Isbert,

Licenciada en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid. Subdirectora General de la Asociación para el Autocuidado de la Salud (ANEFP).

Luz Lewin,

Licenciada en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid. Directora Técnica y de Calidad del Grupo Cofares.

Ana Lus Ansó,

Licenciada en Farmacia por la Universidad de Navarra. Responsable de Marketing de Genéricos en Laboratorios Cinfa.

María Luz Olivares,

Licenciada en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid. Directora Territorial Madrid y Castilla-La Mancha del Grupo Cofares. Directora Técnica Adjunta del Grupo Cofares.

Oscar Ortega Fernandez,

Licenciado en Biología por la Universidad de Alcalá de Henares. Gerente de Tedifarma Grupo Cofares.

Juan Jorge Poveda,

Licenciado en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid y Máster en Dirección y Gestión de Empresas por IDE-CESEM. Director del Gabinete de Dirección del Grupo Cofares. Director Técnico Adjunto del almacén de Fuencarral de Cofares. Vocal de Distribución del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid.

Rosa Quintana,

Coach Experta en Habilidades de Comunicación y Autoestima, Presentadora de TV y Radio, Ponente y Formadora.

Ángel Luis Ramos,

Licenciado en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid. Director de Servicios de Farmacia de Grupo Cofares.

María Pilar Rianza,

Licenciada en farmacia por la Universidad Complutense de Madrid. Especialista en Análisis Clínicos. Gerente de Calidad y Actividades Técnico Profesionales del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid.

Katherine Rice,

Licenciada en Medios de Comunicación por la Universidad de Leeds (RU), Responsable de Marketing del Área Cuidado de la Salud de Cinfa.

Isabel Rosa Sáenz,

Licenciada en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid. Directora Comercial de Farmavenix.

Raquel Sánchez,

Jefe de los Servicios Jurídicos del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid (COFM). Licenciada en Derecho y Diplomada en Administración de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas. Máster en Derecho Sanitario por la Universidad San Pablo CEU.

Diego Soto,

Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de Granada. Director de Logística de Grupo Cofares.

Mario Szabat,

Especialista en Comunicación y Marketing de la Escuela Superior de Publicidad, acreditado por la Asociación de Profesionales Publicitarios.

Carlos Teixeira,

Licenciado en Medicina por la universidad de Lisboa. Ha trabajado como director médico y después como director comercial en GSK. Se incorporó en Teva en enero de 2007 como director general en Portugal. Desde diciembre 2014 es director general de Teva España.

Raquel Vicente,

Licenciada en Farmacia por la Universidad de Alcalá de Henares, Máster en Marketing Farmacéutico. Responsable del Departamento Técnico y de Formación para el mercado español, Grupo Aboca.

IX

calendario y horarios

El curso lectivo se desarrollará entre enero y febrero de 2017, con frecuencia semanal.

Fechas lectivas

Enero						
L	M	X	J	V	S	D
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Febrero						
L	M	X	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					



IESE



Distribución



Oficina
de Farmacia



Industria
Farmacéutica



impartición

Campus IESE Madrid "Programa de Gestión Farmacéutica"

Camino del Cerro del Águila, 3.
28023 Madrid



Sede COFARES Bloque 1 "Distribución"

C/ Santa Engracia 31.
28010 Madrid



Cámara de Comercio Madrid Bloques 2 y 3 "Oficina de Farmacia" e "Industria farmacéutica"

C/ Las Huertas, 11.
28012 Madrid



XI



admisión

Plazas

Las plazas para la 2ª Edición del Programa de Gestión y Desarrollo Directivo del Sector Farmacéutico (PGD Farma) son limitadas y se otorgan por estricto orden de inscripción.

Este programa formativo cuenta con el respaldo económico de empresas líderes del sector farmacéutico, lo que se traduce en un precio de matriculación inferior al de mercado.

Precio de inscripción: 1.000€
Resto de Matrícula: 2.500€
Total a pagar: 3.500€

Proceso de admisión

Para iniciar el proceso de admisión en el Programa de Gestión y Desarrollo Directivo del Sector Farmacéutico puedes hacerlo escribiendo a:

info@pgdfarma.com ó
institutodeformacion@cofares.es

En cualquiera de ambos casos deberá remitir un escrito solicitando su acceso al programa, acompañado de la siguiente documentación:

Fotocopia del DNI / pasaporte
CV actualizado

Una vez recibida la documentación, el Comité de Admisiones analizará dicha información para comprobar que el solicitante reúne las condiciones exigidas, para posteriormente mantener una entrevista personal con el

candidato.

Más información

Fundación LAFER:
Tel. (+34) 915 234 467
Instituto de Formación Cofares:
Tel. (+34) 912 137 819

XII

financiación

Bancofar ofrece financiación específica para el Programa por importe de 3.500€, a los farmacéuticos con farmacia o colaterales con el aval de los mismos, en las siguientes condiciones:

- Plazo 6 meses interés 0%.
Comisión de apertura 1,5%.
- Plazo 12 meses interés 0%.
Comisión de apertura 2 %.

Además, aquellas empresas que tributan a la Seguridad Social pueden beneficiarse de las bonificaciones a la formación que otorga la Fundación Tripartita.

Para más información: www.fundaciontripartita.org.



Bancofar

Grupo Banco Caminos-Bancofar



Organizadores

Colaborador académico



Apoyado por

