XVI PROGRAMA DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE OFICINAS DE FARMACIA

Entras farmacéutico y sales farmacéutico-empresario
con un plan de mejora ya en marcha



CIUDAD REAL
MARZO - JUNIO DE 2027

Una iniciativa de Bidafarma y San Telmo Business School. Un Programa pionero con más de 700 alumni, titulares o futuros titulares de oficina de farmacia de toda España. Y este año viene a Ciudad Real.

Para titulares de oficina de farmacia que harán historia.

santelmo business school

bida farma



OBJETIVOS MUY DIFERENCIALES

- DOMINA LAS CLAVES DE TU FARMACIA

Finanzas, rentabilidad, fiscalidad, stock y equipo para gestionar mejor.

- CRECE JUNTO A OTROS FARMACÉUTICOS

Comparte experiencias, decisiones y retos con una comunidad empresarial que te acompañará más allá del programa.

- TRANSFORMA TU FARMACIA - PLAN DE MEJORA TUTELADO

Desde el primer día, diagnosticando áreas de mejora y pensando en clave estratégica

- DA EL SALTO DE FARMACÉUTICO A FARMACÉUTICO-EMPRESARIO

Decide con criterio empresarial sin olvidar la vocación asistencial. Una formación útil para la farmacia y además para toda actividad empresarial.

A QUIÉN SE DIRIGE - QUÉ NECESITAN - QUÉ LES APORTA

- TITULARES DE OFICINA DE FARMACIA → Del día a día a dirigir la empresa → Visión estratégica y criterio
- NUEVOS Y FUTUROS TITULARES → Dirigir con autonomía y seguridad → Visión integral y herramientas clave
- ADJUNTOS O RESPONSABLES DE GESTIÓN → Profesionalizar áreas clave → Método práctico y mejores resultados

"No se trata de un diploma, ni sólo de aprender a gestionar mejor la farmacia..."

"...se trata de liderarla como un empresario, tomar mejores decisiones y prepararla para el futuro".



METODOLOGÍA 100% PRÁCTICA



- **MÉTODO DEL CASO** → Casos reales. Debate, decisión y contraste en equipo. → Método utilizado en Harvard e IESE.
- **PLAN DE MEJORA INDIVIDUAL Y TUTELADO**
  - Aplicar desde el primer día, rentabilizar la inversión en el programa
  - 100% PRESENCIAL E INTERACTIVO
  - Participativo, Talleres, Roll Play, Test autoconocimiento y diagnóstico.
- **APOYO ANTES, DURANTE Y DESPUÉS**
  - Curso online previo (voluntario) para entrenamiento en Finanzas y Excel
  - Consultas sobre tu farmacia al Claustro durante el programa y también como alumni.
- **TÍTULO RECONOCIDO POR CRÉDITOS** → Universidad Villanueva (22 cdts) útil para licitaciones, nuevas aperturas, etc.

CONTENIDOS -RESULTADO TRANSVERSAL DEL APRENDIZAJE

ESTRATEGIA Y DIRECCIÓN

• Análisis del entorno macroeconómico para la farmacia y escenarios de futuro.
• Definición de rumbo y prioridades estratégicas en un mundo en disrupción.
• La labor de un director general de su empresa.
• Pasar de gestionar a dirigir con criterio y autonomía.

HABILIDADES PARA DECIDIR Y LIDERAR

• El método del caso como entrenamiento para la toma de decisiones ágiles y con criterio empresarial.

CONTROL ECONÓMICO, FINANZAS Y RATIOS EN LA FARMACIA

No son necesarios conocimientos previos. Útil para todos los perfiles de experiencia.

• La cuenta de resultados y la información necesaria para dirigir.
• Costes, márgenes y rentabilidad por líneas de negocio.
• Análisis de decisiones de inversión y financiación.
• Valoración de la farmacia y fuentes de financiación.
• Elaboración e interpretación del cuadro de mando de la farmacia.

FISCALIDAD, PATRIMONIO Y EMPRESA FAMILIAR

• Fiscalidad de la farmacia y del empresario.
• Planificación patrimonial y fiscal para el titular. Testamento.
• La farmacia como empresa familiar: familia, propiedad y empresa.
• Sucesión de la empresa familiar: planificación y toma de decisiones.

GESTIÓN DE PERSONAS Y LIDERAZGO

• Estilos de dirección y liderazgo del titular. Test de autoconocimiento.
• Selección, entrevistas, motivación, desarrollo y fidelización del equipo.
• Retribución variable, convenio colectivo y gestión de conflictos y personas difíciles.
• Negociación, talleres para negociar con éxito dentro y fuera de la farmacia.

OPERACIONES, VISIÓN COMERCIAL Y CRECIMIENTO

• Gestión del stock (taller) y rentabilidad por categorías.
• Análisis de datos de familias de producto para mejorar las decisiones.
• Procesos, eficiencia y calidad de servicio. Canales.
• Propuesta de valor, precios, merchandising y experiencia del cliente-paciente.

- **PLAN DE MEJORA INDIVIDUAL TUTELADO**

- Todo el proceso de aprendizaje se aplica a un reto real de tu farmacia y desemboca en una hoja de ruta propia, tutelado.

- Diagnóstico de cada farmacia: autoanálisis, retos y oportunidades
- Selección de un reto estratégico prioritario.
- Elaboración de una hoja de ruta y Plan de Mejora individual.
- Tutorización y aplicación práctica durante todo el programa.
- Presentación (voluntaria) a la promoción: experiencias compartidas.

“Pasar de aprender...

... a decidir y aplicar”



UN CLAUSTRO DE MÁXIMO NIVEL

- Experiencia empresarial y directiva
- Conocimiento profundo de la farmacia y visión de otros sectores
- Acompañamiento, criterio y consejo aplicado a tu negocio

- Máximo nivel académico
- Profesores durante el programa. Asesores para tu farmacia después
- Un claustro reforzado por farmacéuticos y directivos de primer nivel



Dr. Raúl Ibáñez



Prof. Juan Paneque



Prof. Manuel González



Prof. José Miguel Caballero



Prof. Bassem Newlatty



Dr. José Luis García del Pueyo



Prof. Marisa Martínez



Prof. Josep Mor



Prof. Manuel Calero



Prof. Jaime Martínez-Brocal



Dr. Rocío López



Prof. Macarena Selva

PARA MÁS INFORMACIÓN
Ver calendario.
Consulte a su gestor comercial

SAN TELMO BUSINESS SCHOOL
Gloria Ocaña Derqui
gocana@santelmo.org
Tlf. 626 547 100
www.santelmo.org

BIDAFARMA
Maria José Montenegro Acuñas
mjose.montenegro@bidafarma.es
Tlf. 619 07 87 41