

Formación para  
Farmacias  
julio 2014



# Goalplan

A Goal without a plan  
is just a Wish

# Índice



- ¿Quiénes somos?
- Punto de partida
- ¿En qué podemos ayudarte?
- Formación para Farmacias: temario y fechas
- Presupuesto
- Próximos pasos

# ¿Quiénes somos?



**Goalplan** nace de la voluntad de trabajar de una manera independiente y más artesanal, cuidando del más mínimo detalle en un entorno tan cambiante.



Más de **10 años de experiencia** en el mundo digital y empresarial



**Equipo multidisciplinar** a nivel sectorial y funcional



Aportamos **soluciones completas y adaptadas** a cada necesidad

¿A qué nos dedicamos?



Nuestra razón de ser es  
el “acompañamiento  
digital”

# ¿Cómo podemos ayudarte?



Da el salto  
digital



Encuentra tus  
príncipes



Construye tu  
camino

# Punto de Partida



Cada día existe una **mayor competencia** para las farmacias, con empresas que disponen de **mayores medios y menos limitaciones** para explotar todos los canales de venta, incluido el **digital**

**Dar el salto digital** parece fácil, pero no consiste sólo en poner en marcha las herramientas más conocidas (facebook, etc.)

Resulta imprescindible aprovechar la **oficina de farmacia** como epicentro de la **fidelización** a los pacientes y **alinear estrategias** integrando las acciones en **redes sociales** con los objetivos generales del negocio

# ¿Cuáles son los objetivos del negocio?



**Dar a conocer la farmacia:**  
Fácil de encontrar en internet y en redes sociales  
Dar a conocer servicios y eventos



**Captar nuevos clientes:**  
Incrementar el número de seguidores en RRSS  
Generar base de datos de clientes



**Incrementar ventas:**  
Dirigir tráfico de clientes a la oficina de farmacia  
Fidelizar a los clientes existentes: eventos, etc...

# La Formación



- Específica para **farmacias**
- Enfoque **100% práctico**
- Integración **online-offline**
- **Análisis** de las **herramientas** en uso
- Plan de acción y de **seguimiento**
- **Bonificable** por la Fundación Tripartita



# Objetivos de la formación



- **Objetivo Global.**

Gestionar con eficiencia la atención personal con el fin de optimizar la rentabilidad del negocio a través del enriquecimiento del perfil profesional del empleado y sin mermar la calidad y la ética en el servicio.

- **Objetivos Específicos.**

- Entender las expectativas de calidad del paciente hoy en día para favorecer su fidelización.
- Identificar una estructura de atención y ciertas pautas de comportamiento que permitan actuar de forma ágil y profesional.
- Facilitar la puesta en práctica personalizada de éstas a través de un plan de acción de mejora individual.
- Tomar conciencia de las posibilidades y riesgos que implica en entorno digital y aprender a evaluar la calidad de la identidad digital de la farmacia.
- Integrar las herramientas digitales en las acciones de fidelización logrando una óptima alineación y fluidez en la comunicación multicanal.



## Técnicas de fidelización en la farmacia: integración con la estrategia en redes sociales

### •Bloque 1

- Introducción y objetivos
- ¿Por qué la calidad en el servicio de atención farmacéutica?
- Estructura y fases de la atención personal en la oficina de farmacia
- Plan de acción y casos prácticos

### •Bloque 2

- Redes Sociales: ¿moda o necesidad?
- ¿Cómo sé si lo estoy haciendo bien? Claves para construir una buena identidad digital
- Errores frecuentes en Redes Sociales
- Cómo usar las redes sociales para generar nuevos clientes y aumentar las ventas

.

# Fechas: opción 1



para consultar disponibilidad de fechas escriba un mail a [info@goalplan.es](mailto:info@goalplan.es)

# Fechas: opción 2



para consultar disponibilidad de fechas escriba un mail a [info@goalplan.es](mailto:info@goalplan.es)

# Fechas: opción 3



para consultar disponibilidad de fechas escriba un mail a [info@goalplan.es](mailto:info@goalplan.es)



# Presupuesto



Técnicas de fidelización  
en la oficina de  
farmacia

Integración de la  
fidelización en la oficina  
de farmacia con la  
estrategia en redes  
sociales

**560 € / 8 horas**

impuestos no incluidos



## El precio incluye...

- ✓ Hasta 8 participantes
- ✓ Material de trabajo para los asistentes
- ✓ Análisis previo del equipo y el entorno digital de la farmacia para la óptima adaptación de la formación
- ✓ Gestión de la documentación para la posterior bonificación a través de la fundación tripartita

# ¿Qué tengo que hacer para bonificarlo?



al menos **15 días**  
antes del inicio de la  
formación

- Firma del convenio de formación
- Confirmación por parte de Goalplan del crédito disponible de la fundación tripartita

al menos **10 días**  
antes del inicio de la  
formación

- Envío de la documentación cumplimentada
- Confirmación por parte de la fundación tripartita de la formación a bonificar

Opción 1: 17-18-19 sept  
Opción 2: 17-18 ó 18-19 sept

- Impartición de la formación, entrega de material y firma del control de asistencia
- Pago de la formación contra factura emitida por Goalplan

fecha de pago de  
cuotas a la Seguridad  
Social inmediatamente  
posterior al curso

- Inclusión del importe de la factura en la casilla correspondiente para hacer efectiva la bonificación de las cuotas de seguridad social





# ¡Muchas gracias!

Goalplan  
info@goalplan.es  
www.goalplan.es

 Goalplan

 Goalplan.es

 Goalplan\_es