

Cómo incrementar las ventas por mostrador en tu farmacia

Duración: 60 h

Objetivos

Esta formación orienta a incrementar las ventas por mostrador en farmacias mediante la transición de dispensación tradicional al consejo farmacéutico activo. Se busca diferenciar tipos de clientes según actitudes, aplicar técnicas de consejo como herramienta comercial y crear protocolos específicos por categorías y enfermedades. Además, se integra el uso de muestras, lineales de mostrador y estrategias para sumar valor al consejo durante la dispensación del medicamento.

TEMARIO

Tema 1. Actitud

Introducción.

Actitud en el mostrador de la farmacia.

Cambio a una actitud positiva.

Imagen personal y actitud en la farmacia.

Salir de la zona de confort en la farmacia.

Cambio de dispensación a consejo farmacéutico.

Cómo comunicar y dejar de informar: gestiona tu tiempo.

Ejercicios de repaso y autoevaluación.

Tema 2. Cómo dar consejos

Introducción

Técnica de consejo farmacéutico.

Observar.

Preguntar.

Escuchar.

Consejo farmacéutico.

Ejercicios de repaso y autoevaluación.

Tema 3. Cómo crear un protocolo en el mostrador

Introducción

Sumar con el consejo en la dispensación del medicamento.

Cómo crear un protocolo de consejo en la dispensación.

Ejercicios de repaso y autoevaluación.

Tema 4. Protocolo de consejos (1ª parte)

Introducción

Suma en la categoría bucal: xerostomía.

Suma en cada dispensación de estatina.

Suma con el medicamento y el sol.

Suma con el antibiótico.

Consejos en el sistema inmunológico.

Tema 5. Protocolo de consejos (2ª parte)

Introducción.

Cómo sumar desde el medicamento a la dermo.

Cómo crear un protocolo de consejo en la dermo.

Sumar la dermo desde la dispensación del medicamento.

Sumar con la nutricosmética.

Consejo a diabéticos.

Consejos en primavera.

Protocolos de consejo en celulitis: ¿qué deberías saber?

Consejos en categoría infantil.

Sumar con el consejo de anticaída.

Ejemplos de protocolo de consejo.

Ejercicios de repaso y autoevaluación.

Tema 6. Recursos en la farmacia

Introducción

Cómo colocar los lineales detrás del mostrador para mejorar el consejo.

Cómo dar las muestras en el mostrador.

Ejercicios de repaso y autoevaluación.