

Cómo incrementar las ventas por mostrador en la farmacia

Aprende técnicas que todo el personal de la farmacia puede aplicar para incrementar las ventas con este curso elaborado conjuntamente con Carmen Fernández, Coach de farmacia.

Temario

1- Actitud

- 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.

2- Cómo dar consejos

- Técnica de consejo farmacéutico.
- Observar.
- Preguntar.
- Escuchar.
- Consejo farmacéutico.

3- Cómo crear un protocolo en el mostrador

- Sumar con el consejo en la dispensación del medicamento.
- Cómo crear un protocolo de consejo en la dispensación.

4- Protocolo de consejos

- 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.
- 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.

5- Recursos en la farmacia

- Cómo colocar los lineales detrás del mostrador para mejorar el consejo.
- Cómo dar las muestras en el mostrador.