

Cómo incrementar las ventas por mostrador en la farmacia

60 Horas

Objetivos:

Aprenderás técnicas que todo el personal de la farmacia puede aplicar para incrementar las ventas con este curso elaborado conjuntamente con Carmen Fernández, experta mundial y Coach de farmacia

Contenidos:

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.

2- Cómo dar consejos

Introducción

Técnica de consejo farmacéutico.

Observar.

Preguntar.

Escuchar.

Consejo farmacéutico.

Ejercicios de repaso y autoevaluación.

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.

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.

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.

5- 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.