

# CURSOS DE FORMACION PARA FARMACEUTICOS : “ Herramientas para mejorar la Gestión Comercial ”

Los profesionales farmacéuticos son cada día más conscientes de la necesidad de evolucionar y de **optimizar al máximo los recursos** y posibilidades de los que dispone la oficina de farmacia en la actualidad.

Para lograr esta optimización de recursos, resulta fundamental contar con una formación en aquellas áreas que no se tratan en la carrera universitaria y que comprenden todo lo relacionado con la **Gestión Comercial de la oficina de farmacia**, empezando por Merchandising, siguiendo por Ventas, Gestión de Categoría, etc. y finalizando por Fidelización de Clientes.

Como hemos visto en páginas anteriores, con el fin de fortalecer la formación de los profesionales farmacéuticos en estas áreas, surge precisamente el acuerdo entre la Asociación para el Autocuidado de la Salud (anefp) y el centro de formación CESIF suscrito recientemente. Uno de sus pilares es la realización de un curso de formación en Gestión Comercial de la oficina de farmacia que ya se está impartiendo a través de los Colegios Farmacéuticos de cada provincia.

Los cursos realizados hasta la fecha me han proporcionado la oportunidad de conversar con los farmacéuticos/as y conocer sus opiniones respecto a estas cuestiones formativas, y resulta grato y reconfortante encontrar una **actitud altamente positiva y proactiva** hacia estos temas.

Este curso en Gestión Comercial es una iniciativa que surgió a partir de las conclusiones obtenidas en los desayunos de trabajo celebrados por anefp a finales de

2008 con motivo de su XXX Aniversario. Dichos encuentros reunieron a farmacéuticos/as y a directivos de laboratorios, con el fin de conocer las inquietudes existentes tanto del lado de los farmacéuticos como del lado de la industria.

El objetivo de estas reuniones fue intercambiar los diferentes puntos de vista, en un ambiente cordial y distendido, para llegar a conocer:

- **Qué esperan las farmacias de los laboratorios y viceversa.**
- **Cómo mejorar la colaboración y cooperación entre ambos.**

Algunas de las áreas de mejora más importantes que se mencionaron durante los encuentros fueron las siguientes:

- **Formación.**
- **Incentivar al personal de la Farmacia.**
- **Mayor Innovación de productos.**
- **Aprovechamiento comercial en el punto de Venta.**
- **Adecuada visibilidad de los productos en la Farmacia.**

A partir de esta información, se desarrolló el mencionado curso para cubrir aquellas áreas en las que la farmacia mostraba interés, con el objetivo de dar una formación que no solo cubra sus

Colegios	Asistentes	% vs Universo	Fechas
Cuenca	15	8 %	16 Jun
Álava	30	29 %	23 Sep
Murcia	81	15 %	24 Sep
Soria	7	11 %	6 Oct
Alcañiz	15	35 %	21 Oct
Teruel	14	25 %	22 Oct
Albacete	50	22 %	11 Nov
Castellón	49	17 %	26 Nov
Ponferrada	12	10 %	2 Dic
León	22	14 %	3 Dic
Tenerife	46	13 %	17 Dic
Zaragoza	61	13 %	18 Ene
Toledo	32	15 %	19 Ene
Talaveras	12	9 %	21 Ene
Segovia	31	31 %	25 Ene
Tarragona	36	11 %	28 Ene
Caceres	13	8 %	2 Feb
Plasencia	19	14 %	3 Feb
Zamora	31	19 %	10 Feb
Jaen	46	16 %	11 Feb
<b>Promedio</b>	<b>625</b>	<b>13 %</b>	

Cuadro 1: Cursos Realizados

Colegios	Fechas
Ciudad Real	23 Feb
Las Palmas	8 Abr
Salamanca	13 Abr
Huesca	??
Badajoz	??
Palencia	May – Jun
Tortosa	Abr
Valencia	25 May
Avila	1 Jun

**Cuadro 2:** Cursos pendientes de realizar

necesidades, sino que además ayude a desarrollar su negocio, y también el de los laboratorios.

Tal y como se ha mencionado, el curso se está implementado a través de los Colegios Farmacéuticos de cada provincia y está logrando una alta aceptación por parte de los farmacéuticos. En el momento de redactar este artículo, el curso se ha impartido en 20 colegios, a los cuales hay que añadir otros 10 para los que ya existen fechas acordadas, lo que supone un 60% de participación vs. el universo. No obstante, el objetivo es llegar al 90% de los colegios, ya que todavía hay algunos colegios que por el momento han decidido no aceptar esta formación, a pesar de que contribuye a desarrollar el negocio de sus asociados, sobre todo en estos momentos de crisis en los que resulta más acuciante identificar cómo mejorar la rentabilidad de las empresas y mejorar la profesionalización de la farmacia. Por nuestra parte, seguiremos trabajando para concienciar a todos los implicados de estos dos aspectos clave:

**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE DEL ÉXITO DE LOS NEGOCIOS y LOS MEJOR PREPARADOS SON LOS QUE OBTIENEN MEJORES RESULTADOS**

En cuanto a la participación por colegio, también se ha obtenido un buen nivel, siendo el promedio del 13 % (ver Cuadros 1 y 2). Un aspecto que llama la atención es que **hay provincias en las que los farmacéuticos/as están más**

**motivados y concienciados** hacia este tipo de formación, como es el caso de Álava y Segovia, con un 29% y 31% de asistencia, y de Alcañiz (Teruel), donde se alcanzó un 35% de asistencia. Hay que felicitar a estas provincias, ya que de esta forma consiguen una mayor profesionalización del sector y, sobre todo, dar un mejor servicio a sus pacientes consumidores.

Respecto a la posibilidad de continuar recibiendo esa formación que no reciben en la carrera universitaria y que tan necesaria es para que alcancen el objetivo de **gestionar un negocio de forma rentable y eficiente**, se han obtenido resultados espectaculares en las encuestas de satisfacción realizadas tras el curso. Así, el 53% de los asistentes al mismo (ver Cuadro 3) ha manifestado su interés por apuntarse a alguno de los cursos desarrollados para continuar con esta formación. Esto nos debe animar a seguir por este camino que hemos iniciado, teniendo en cuenta que cuanto mejor estén preparados los farmacéuticos, mejor manejarán su negocio, tendrán más rentabilidad y sobre todo venderán más, lo que se traducirá directamente en una mejora de los resultados de los laboratorios. Como puede verse, **todo lo que se invierte en formación será devuelto en forma de más ventas**, cumpliendo así una de las leyes universales, la Ley de la Reciprocidad.

Las encuestas de satisfacción del curso ponen de manifiesto otros aspectos interesantes. Por ejemplo, los farmacéuticos participantes se muestran interesados en que aquellos cursos que en principio habían sido diseñados para farmacéuticos/as, les sean impartidos también a los empleados de la farmacia. Por tanto, podemos decir que **estamos asistiendo a un cambio de mentalidad muy significativo**, al cual no darían crédito ni los más visionarios.

Por otro lado, uno de los aspectos que los farmacéuticos han valorado más del curso es su visualidad y su practicidad. En consecuencia, la formación que se lleve a cabo debe ser de calidad y muy gráfica.

Aunque esta iniciativa todavía se encuentra en fase inicial, estoy convencido de que son los laboratorios los que tendrían que promover, promocionar y liderar esta labor, junto con CESIF. Solo así se conseguirá una correcta implementación y nos aseguraremos de que este proyecto de profesionalización del sector haga más eficientes y rentables tanto a las farmacias, como a los laboratorios.

No dejemos pasar ni un momento más: a partir de hoy es cuando debemos comenzar a trabajar, cuando debemos desarrollar las estrategias e ideas y, sobre todo, comenzar a ejecutarlas, **SI QUEREMOS CONTRUIR UN FUTURO SÓLIDO Y PROMETEDOR.**

Curso	5	6	7	8	9	10	11	12	...	...	26	Total
Gestion 1	14	13	36	43	70	38	53	40	42	70	75	36
Gestion 2	14	33	29	57	65	50	53	73	23	80	38	40
Gestion 3	-	7	7	36	35	25	29	7	16	50	13	16
Total	14	53	43	57	75	75	41	31	52	90	75	53

**Cuadro 3:** Interés en ampliar la formación (%)