

PROYECTO FARMACIA

1er FORO DE MARKETING Y MANAGEMENT PARA LA FARMACIA

Seminario dirigido a farmacéuticos empresarios

Si nuestra farmacia es un negocio,
tenemos que saber algo más que fórmulas magistrales.

Si queremos fidelizar a nuestros clientes,
tenemos que satisfacer sus expectativas.

Si queremos sobrevivir a la crisis,
tenemos que diferenciarnos de la competencia.

Hemos reunido a un equipo de expertos en Marketing y Management
que te explicarán cómo conseguirlo:

Silvia Fortuny

Carolina Tejera

Asunción Arias

Xavier Fisselier

Martin vom Stein

Gestión del Talento y Potencial Humano

El Cliente: cómo influir en la venta

Category Management

Management orientado al cliente

El Shopsummer



www.mobil-m.es

info@mobil-m.es

902 195 226

PROYECTO FARMACIA

1er FORO DE MARKETING Y MANAGEMENT PARA LA FARMACIA

Contenido

El cliente final tiene la última palabra. Aprende a escucharlo.

Conoce las técnicas para centrarte en las necesidades y expectativas de tu cliente, y saber cómo satisfacerlas. Sólo si aprendes a conquistarlo, podrás esquivar la crisis. Nuestros cinco expertos en management y marketing farmacéutico llevan años analizando las estrategias adecuadas para fidelizar a los clientes y gestionar con éxito una farmacia. Te explicarán sus secretos.

Gestión del talento y potencial humano: Silvia Fortuny nos hablará de la importancia de un equipo humano comprometido con la farmacia; los antiguos empleados son ahora colaboradores que se implican en tu negocio. Aprende a cautivar a tu equipo para poder cautivar al cliente.

El Cliente: cómo influir en la venta: Carolina Tejera dará respuesta a una serie de cuestiones:

¿Qué es la excelencia en el trato al cliente? ¿Cómo se mide su satisfacción?

¿Cuál es el paso de un cliente satisfecho a un cliente fiel?

¿Qué es el branding emocional? ¿Tenemos complejos a la hora de vender?

Management orientado al cliente: Xavier Fisselier sabe cómo orientar tu negocio hacia el cliente final. Toda farmacia explica una historia. En ella se habla del farmacéutico y de cómo quiere cuidar a sus clientes. Debes saber qué contar y, sobre todo, cómo contarlo si quieres permanecer en su memoria y hacerles volver.

El Shopsumer: Martin vom Stein quiere enseñarte cómo puedes ahorrar tiempo y dinero (los axiomas que mueven al ciudadano del siglo XXI) a tus clientes. Te abrirá el camino hacia la farmacia moderna, que sabe cómo entender a sus clientes finales, cómo usar las nuevas tecnologías, y cómo aplicar todo ello al punto de venta.

Category Management: Asunción Arias nos dará las claves de la gestión por categorías. Reorientar el modelo de gestión hacia la venta requiere saber cuáles son las principales categorías en una oficina de farmacia, con qué tipo de merchandising podemos contar y cómo podemos sacarle el máximo partido.

PROYECTO FARMACIA

1er FORO DE MARKETING Y MANAGEMENT PARA LA FARMACIA



Silvia Fortuny

Después de 10 años como Jefa de Ventas y Key Account Manager Internacional de Johnson&Johnson, en 2003 funda Fortuny & Consultores. Desde entonces, aplica su experiencia y conocimiento en Coaching, RRHH, Gestión de Equipos y Formación en Habilidades Personales a los sectores de la Farmacia y Perfumería. También colabora en revistas especializadas del sector.

Martin vom Stein

Creador y responsable del Departamento de Gestión de Categorías de la División de Cosmética de Henkel hasta que en 2007 funda su propia empresa: The Shopsumer Institute. Con ella, ofrece consultoría y formación en el ámbito de Gestión por Categorías, Trade Marketing y Merchandising a profesionales y empresas del sector.

En 2008 publicó *La revolución del Shopsumer*.



Xavier Fisselier

Después de varios años en la industria farmacéutica como Director Comercial y de Marketing (Laboratorios BOIRON, Fresenius Kabi) dirige, desde 2001, Mobil M España. Es profesor de Retail Marketing en el Máster de Gestión de Oficina de Farmacia del CDF de Barcelona y en el Curso de Gestión de Farmacia de la Universidad Francisco Vitoria (Madrid).

Carolina Tejera

Actualmente compagina la Dirección de Proyectos de GSM Farma, Outsourcing Integral para la Farmacia, con la de Consultoría Estratégica de Oficinas de Farmacia. Imparte numerosos programas de formación sobre fidelización, merchandising y gestión estratégica del punto de venta en farmacias de toda España.



Asunción Arias

Desde ASGESTION (de la que es accionista y directiva) ejerce de consultora de servicios integrales de farmacia. Asesora a farmacéuticos sobre la selección de personal, formación en gestión, marketing y gestión por categorías. Es profesora en el CESIF del Curso Superior de Marketing Farmacéutico.

PROYECTO FARMACIA

1er FORO DE MARKETING Y MANAGEMENT PARA LA FARMACIA

INFORMACIÓN GENERAL

Fecha y lugar de celebración

Martes 10 de marzo

de 18h a 20h

+ cocktail final

Hotel Casa Fuster

Passeig de Gràcia, 132

08008 Barcelona

Importe

Por la asistencia al Foro: 120€ (+ IVA)

Para clientes Mobil M: 90€ (+ IVA)

Si estás interesado puedes contactar con Mobil M

Tel: 902 195 226

e-mail: info@mobil-m.es

AFORO LIMITADO

Incluye

Derechos de asistencia, documentación y cocktail.

Las inscripciones se consideran formalizadas y confirmadas

si el pago es realizado antes de la fecha de celebración.

Para ampliar información e inscribirse

Frederique Berlandier

902 195 226 - 932 444 635

Fax: 932 650 820 - e-mail: info@mobil-m.es

<http://proyctofarmacia.wordpress.com>

27 febrero fecha límite para inscribirse

BIODERMA
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE
CAUDALÍE
PARIS

F*^C

THE
SHOPSUMER
INSTITUTE



G&M
FARMA
GESTIÓN Y MARKETING

 **AS gestión**
Consultoría de Servicios
e-PROCES



www.mobil-m.es

info@mobil-m.es

902 195 226

PROYECTO FARMACIA

1er FORO DE MARKETING Y MANAGEMENT PARA LA FARMACIA

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

Fotocopia esta ficha tantas veces como necesites y envíala por fax al número 932 650 820

27 febrero fecha límite para inscribirse

Datos de los asistentes

Nombre y Apellidos

Teléfono

e-mail

Datos de la farmacia

Farmacia

Teléfono

Dirección

Mail

Población

Provincia

C.P.

CIF

Forma de pago

Transferencia bancaria al número de cuenta

CCC 2038 8701 10 6000019232

IBAN ES76 2038 8701 1060 0001 9232

Cancelaciones y sustituciones

Las inscripciones se considerarán formalizadas, y su reserva de plaza está asegurada, una vez realizado el pago. En caso de cancelación deberá comunicarse por escrito. Únicamente se devolverá el importe de la inscripción en caso de que se cancele con el menos dos días laborables de antelación al inicio del seminario; de cualquier manera no se devolverá el 10% del importe del seminario destinado a gastos de administración. Solo en caso de que Mobil M se viera obligada a cancelar el seminario, se devolverá el importe total de la inscripción. El titular podrá ceder su plaza a otra persona de su empresa para el mismo Foro.

Protección de datos

De acuerdo con la Ley Orgánica 15/1999, le informamos que los datos personales facilitados en este formulario, van a ser incluidos en un fichero creado bajo la responsabilidad de MobilM España S. Coupechoux, SL. Su finalidad es la gestión y control de la formación e informarle sobre otros servicios que puedan ser de su interés, por correo postal, electrónico y/o fax. Si no consiente el uso de los datos con la finalidad de informarle sobre nuestros servicios marque esta casilla

Vd. podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose por escrito: C/ Aragón 348, 08009 Barcelona. La inscripción en el Foro supone la autorización por parte del asistente para que sus datos identificativos sean incluidos en un listado con el fin de controlar la asistencia del mismo.



<http://proyectofarmacia.wordpress.com>
www.mobil-m.es

info@mobil-m.es

902 195 226