



PROGRAMA EXCELENCIA EN FARMACIA 2.0

Jornadas de Capacitación

Dirigido:



Colombia



Ecuador



Perú



Becas financiadas por:

aspen



PROGRAMA EXCELENCIA EN FARMACIA 2.0

Jornadas de Capacitación

FARMAESTROS 2.0 busca ofrecer una formación integral para los dependientes de farmacia, no solo en términos de conocimientos técnicos relacionados con medicamentos, sino también en áreas clave como la gestión eficiente de inventarios, rentabilidad del negocio, herramientas de Neuromarketing, habilidades de atención al cliente y ventas. Esta combinación de competencias permitirá a los profesionales ser más eficientes, competitivos y rentables en sus entornos laborales.



Objetivo General

Capacitar a los dependientes de farmacia en el manejo eficiente de inventarios, optimización de la rentabilidad, matemáticas financieras, neuromarketing, técnicas de servicio al cliente y estrategias de ventas, con el fin de mejorar la gestión operativa, aumentar la competitividad, maximizar los ingresos y ofrecer un servicio integral y personalizado que potencie la experiencia del cliente en la farmacia.



Dirigido a:

El programa FARMAESTROS 2.0 está dirigido:

- Dueños de Farmacia
- Administradores de Farmacia
- Auxiliares de Farmacia
- Dependientes de Farmacias
- Regentes



Beneficios del Programa FARMAESTROS 2.0

- **Eficiencia operativa:** Mejor manejo de inventarios, lo que reduce costos y mejora la disponibilidad de productos.
- **Mayor rentabilidad:** Aplicación de herramientas para maximizar ingresos y reducir costos operativos.
- **Mejor experiencia para el cliente:** Uso de neuromarketing y atención al cliente de calidad para incrementar la satisfacción y fidelización.
- **Incremento de ventas:** Habilidades mejoradas de ventas, optimización de la rentabilidad por producto



Metodología de Enseñanza

El programa **FARMAESTROS 2.0** Virtual ha sido diseñado con una metodología moderna e interactiva que permite a los participantes aprender de manera flexible, efectiva y práctica, sin importar su ubicación. Combina teoría, herramientas digitales, estudios de caso, actividades interactivas y ejercicios prácticos, con el fin de garantizar una experiencia de aprendizaje completa y aplicable al entorno real de una farmacia.



Aprendizaje Modular y Flexible:

El programa **FARMAESTROS 2.0** Virtual está organizado en módulos específicos que abarcan temas clave como manejo de inventarios, rentabilidad en la farmacia, matemáticas financieras, neuromarketing, servicio al cliente y técnicas de ventas. Los módulos se pueden estudiar de forma secuencial, y cada uno contiene recursos y actividades prácticas que los participantes pueden realizar en su propio ritmo.



Duración de cada módulo: 1 mes

Acceso al contenido: Los participantes tienen acceso a todos los materiales de aprendizaje en cualquier momento durante el curso, lo que les permite revisar el contenido según su propio ritmo.



Plataforma Digital Interactiva:

El curso se imparte a través de una plataforma digital intuitiva y fácil de usar, la plataforma incluye:

- **Clases grabadas:** Los participantes pueden ver y revisar las clases en cualquier momento, asegurando un aprendizaje a su propio ritmo.
- **Materiales descargables:** Recursos adicionales están disponibles para su descarga en cada módulo.



Webinars y Sesiones en Vivo:

Además del contenido autónomo en la plataforma, los participantes podrán asistir a webinars en vivo y sesiones de consultoría en línea con expertos en cada área, lo que les permitirá:

- Interactuar en tiempo real con los instructores.
- Resolver dudas específicas y obtener retroalimentación directa.



Certificación

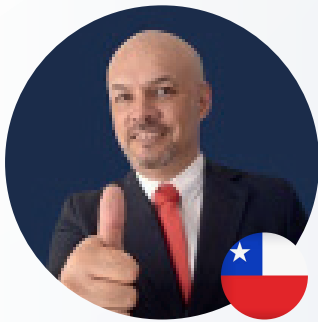
Con el aval de:



Al finalizar el programa, los participantes recibirán un Certificado **FARMAESTROS 2.0** que acredita su capacidad para gestionar eficientemente una farmacia, mejorar la rentabilidad, optimizar la atención al cliente y aumentar las ventas, todo mientras aplican herramientas de última generación como neuromarketing y matemáticas financieras.

¡No te pierdas esta oportunidad de transformar la gestión de tu farmacia y llevarla a un nuevo nivel! Regístrate ahora y comienza a optimizar la rentabilidad, mejorar el servicio al cliente y maximizar las ventas con el poder de **FARMAESTROS 2.0**.

Módulo No.1: Manejo de inventario y rentabilidad en la farmacia



Andrés Alberto Vergara Ulloa – Chile



Martes 12 de agosto 2025

Hora: 20:00

Resumen 24 años experiencia en Comercio Minorista:

- Ingeniero Comercial Titulado en la Universidad Diego Portales de Chile con especialización en Gestión Retail en la Escuela de Negocios Adolfo Ibáñez y Gestión Clientes CRM en la Universidad de Chile.
- 14 años de experiencia en Farmacias Ahumada S.A, filial en aquel entonces de Walgreens Boots Alliance, la Cadena de Farmacias más grande del mundo.
- A partir del año 2018 se certifica como Business Coach, ayudando a la fecha a centenares de negocios en Latinoamérica a ser más competitivos; incluyendo farmacias pequeñas, medianas y grandes para enfrentar el desafío de mantenerse y ser sostenibles pese al impacto de las grandes cadenas (nacionales e internacionales).

Módulo No. 2: Matemática financiera – Ticket promedio



Carlos Eduardo Mendoza Hurtado - Colombia



Martes 16 de septiembre 2025

Hora: 20:00

- Ejecutivo y emprendedor del sector farmacéutico con 25 años de experiencia liderando estrategias comerciales, distribución de medicamentos y transformación digital para más de 5 000 farmacias en Colombia. CEO y cofundador de Farmatízate, donde ha creado un ecosistema SaaS (POS, Calidad y Compras) y el primer marketplace de abastecimiento con IA para droguerías. Especialista en Sistemas Integrados de Gestión y en Power BI, conferencista habitual y coach empresarial. Hábil en matemática financiera, análisis de datos, negociación de alianzas y dirección de equipos multidisciplinarios enfocados en resultados.

Módulo No. 3: Neuromarketing del cliente: modelos de pensamiento



Dr. Luis Yushimito Rubiños – Perú



Martes 14 de octubre 2025

Hora: 20:00

Director, consultor, asesor, coach, motivador y capacitador. Método de enseñanza enfocado a desarrollar sesiones efectivas con el fin de que aprendan y apliquen en forma inmediata.

- Médico Cirujano por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Maestría en Educación Superior, especialidad en Didáctica Universitaria por la Universidad de San Martín de Porres.
- Egresado del Doctorado de Medicina por la Universidad Federico Villarreal.

Estudios de especialización realizados:

- Programa de Dirección Comercial, Escuela de Dirección de la Universidad de Piura.
- Diplomado en Desarrollo Gerencial para médicos, Escuela de Administración de Negocios - ESAN.
- Obtuvo la certificación Profilor por Personnel Decisions Internacional, herramienta para evaluación de desempeño y coaching.
- Está certificado en el Modelo Thuoper Betesa (Best Talents Analysis), metodología para el diagnóstico y desarrollo de competencias individuales y de equipos.

Módulo No. 4: Servicio al cliente y Clínicas de ventas



Gustavo Guerra – Colombia



Martes 11 de noviembre 2025

Hora 20:00

- Administrador de empresas
- Psicólogo
- Especialista en Neurociencias Gerenciales
- Coaching de Negocios
- Más de 30 años de experiencia en la industria farmacéutica en áreas de marketing, ventas, negociación y liderazgo, especialista en punto de venta.



Ingrese a la plataforma por este QR:
<https://farmaestros.com>