

5ª SESIÓN



“INNOVACIÓN Y PROTOCOLOS DE VENTA COSMÉTICA”

¿Cuándo?

Sábado 25 de abril de 9:30 a 13:00.

¿Dónde?

- Colegio Tres Olivos
- Casildea de Vandalia, 3, 28034 Madrid
- Puedes ver cómo llegar en este enlace <https://goo.gl/7K5iCg>
- Metro: Tres Olivos (Línea 10)
- Autobús: Líneas 66 y 137 (Parada Afueras a Valverde)

Profesorado

- **Felipe Martín Nuñez**

- Licenciado en Farmacia por la Universidad San Pablo CEU.
- Executive MBA (ESIC)
- Posgrado en Audiología Protésica(CEU)
- Ortopedia (UNIR)
- Farmacéutico propietario de Farmacia Galileo 61 en Madrid.
- Fundador de farmaKNOW, consultoría farmacéutica.
- Fundador de la marca cosmética masculina, Le Groom Lab, posicionada en farmacias.
- Docente en Marketing Digital en farmacia, para laboratorios, universidades y centros de estudios.
- Colaborador en Vogue, Telva, Cosmopolitan, ESRADIO o Correo Farmacéutico con artículos sobre salud y belleza.

- **Esther Martín Martín**

- Técnico en farmacia con más de 15 años de experiencia en farmacia.
- Responsable de la sección de dermocosmética y pedidos, así como marketing interno de Farmacia Galileo 61.
- Cursos en dermocosmética, marketing, técnicas de venta y gestión del paciente.

Contenidos

5ª JORNADA: INNOVACIÓN Y PROTOCOLOS DE VENTA COSMÉTICA

BLOQUE 1: INNOVACIÓN EN VENTA COSMÉTICA

1. Nuevas Técnicas de Venta en farmacia.
2. Consejo dermatológico a través de nuevos canales digitales:
 - a) Email
 - b) Instagram
 - c) Whataspp
 - d) Teléfono

BLOQUE 2: PROTOCOLOS EN VENTA COSMÉTICA

1. Como vender cosmética a través del consejo farmacéutico
2. Protocolo de venta de los casos dermatológicos más habituales en farmacia:
 - a) Rosácea
 - b) Milliums
 - c) Pielles mixtas
 - d) Acné...

BLOQUE 3: PACIENTES CON CARACTERÍSTICAS ESPECIALES

1. Principios Activos clave para una buena venta dermocosmetica:
 - a) AHA
 - b) Retinoides
 - c) DMAE ...

2. Pacientes especiales:

- a) Oncológicos
- b) Diabetes
- c) Crónicos
- d) Atopias
- e) Cicatrices
- f) Bebés

Evaluación y acreditación

Se solicitó a fecha 23 de julio de 2018 la acreditación por parte de la Comisión de Formación Continuada de la Comunidad de Madrid para el curso completo de **“ORIENTACIONES PARA UNA CORRECTA DISPENSACIÓN DE PRODUCTOS COSMÉTICOS EN LA FARMACIA”**.

Dicha acreditación se ha solicitado que sea reconocida para la profesión sanitaria de Técnico en Farmacia y Parafarmacia.

Para poder optar a dicha acreditación, en caso de ser concedida, se debe estar en posesión del título de Técnico en Farmacia y Parafarmacia y asistir a las cinco jornadas del curso:

- ❖ 1ª jornada “Recomendaciones en fotoprotección” 26 de octubre.
- ❖ 2ª jornada “Patologías comunes, principios activos y rutinas del cuidado facial” 14 de diciembre.
- ❖ 3ª jornada “Orientaciones en tricología y nutricosmética” 25 de enero.
- ❖ 4ª jornada “Elaboración de productos para el tratamiento de piel acneica” 28 de marzo.

❖ **5ª jornada “Innovación y protocolos de venta cosmética”**
25 de abril.

A **TODOS** los asistentes se les proporcionará un certificado de asistencia a cada jornada.

Precio

El precio puede ser de forma individual para la sesión de:

“**Innovación y protocolos de venta cosmética**” o puede obtener un precio especial por inscribirse al curso completo de

“**Orientaciones para una correcta dispensación de productos cosméticos en la farmacia**” de cinco sesiones, obteniendo descuento de una sesión.

	PRECIO JORNADA “ Innovación y protocolos de venta cosmética ”	PRECIO DEL CURSO COMPLETO (CINCO JORNADAS)
Alumnos Tres Olivos	15 €	60 €
Exalumnos Tres Olivos	20 €	80 €
Otras inscripciones	25 €	100 €

Forma de pago

- Transferencia a la cuenta:
Bankinter ES33 0128-0086-73-0105117161
Por transferencia (imprescindible mandar copia del resguardo de transferencia al mail arodrigo@colegiotresolivos.org)
- En efectivo (se abona en la secretaría de FP)