



5º Atelier de cosmética avanzada



En 179 horas lectivas repartidas de abril de 2017 a junio de 2018, aprenderás a diferenciar los tipos de piel, las distintas patologías, los tipos de consumidor y las herramientas de venta.

Organiza: **asunarias consultores** · Lugar: Madrid · **Hotel NH Collection Pº del Prado** · Plaza Cánovas del Castillo 4
Calendario programado de clases **2017 - 2018** · Dos intensos días de formación por mes (**179 horas total**)

2017							2018					
Abril	Mayo	Junio	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
27 y 28	25 y 26	22 y 23	21 y 22	26 y 27	16 y 17	14 y 15	11 y 12	8 y 9	8 y 9	12 y 13	10 y 11	7 y 8

Objetivos

- Aprender a diferenciar los tipos de piel, las distintas patologías, los tipos de consumidor y las herramientas de venta.
- Ofrecer la propuesta más indicada a cada consumidor así como el control y seguimiento de la recomendación.
- Conocimiento básico de TODAS las marcas que existen en el mercado desde hace más de 10 años así como su política comercial.
- Gestión rentable de la categoría «Cosmética».
- Incrementar el tique medio un 14%, las ventas, el margen y la fidelidad del cliente a través del consejo farmacéutico.

Más información e inscripciones en Tel. 633 250 222 (atención al cliente) • Contacto: Beatriz Ballesteros
e-mail: info@asunarias.es

5º taller de cosmética avanzada

asun
arias
consultores

Un máster presencial programado para farmacéuticos que quieran hacer de la Dermofarmacia una herramienta fundamental en su gestión diaria

Impartido por: Especialistas en cada una de las Áreas a tratar, dirigidos por **asun arias consultores**.

Duración y Horarios: El curso se impartirá a lo largo de 13 meses, desde abril de 2017 a junio de 2018, en dos jornadas completas y consecutivas al mes.

Contenido: Durante los 13 meses, los contenidos de las diferentes áreas se irán intercalando y complementando con talleres prácticos y trabajo fin de curso.

ÁREAS DE ESTUDIO

1.- GESTIÓN DE LA COSMÉTICA

- Gestión por categorías • Distribución, surtido, gestión del lineal, animación de las ventas
- Técnicas de venta, herramientas de comunicación
- Planificación, control y seguimiento de las ventas
- Protocolos de venta
- Gestión de compras
- Como desarrollar la categoría «cosmética»
- La farmacia en Internet
- Gestión de personas • Liderazgo situacional • Competencias directivas
- El equipo • Motivación • Compromiso • Retribución y distribución de funciones

2.- CONOCIMIENTO DERMATOLÓGICO

- La Piel • Taller de análisis
- Formas farmacéuticas
- Antienvjecimiento
- Acné y dermatitis seborrética
- Piel atópica
- Manchas en la piel
- Celulitis
- Cuperosis y Rosácea
- El sol
- Cosmética molecular
- Genocosmética
- El consumidor «ecológico»
- Tratamientos hidrotermales
- Cuidados dermocosméticos del paciente oncológico
- Maquillaje, belleza

3.- ESTUDIO DE ACTIVOS

- Vegetales
- Resveratrol
- Aceites esenciales
- Los Hidroxiácidos
- Antioxidantes
- Péptidos

4.- MARCAS QUE SE ESTUDIAN

- IFC
- Avène
- La Roche
- Ducray
- Vichy
- Aderma
- Nuxe
- Martiderm
- Caudalie
- Darphin
- Lierac
- Bioderma
- Apivita
- Galénic
- Sensilis
- Skinceuticals
- Singuladerm
- Elancyl
- Ladival
- BE+
- Sesderma