



Guía didáctica | Academia MDF

**PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN
DERMOFARMACIA**

ACADEMIA MEDIFORMPLUS

Índice de contenidos

ÍNDICE DE CONTENIDOS	1
¿QUÉ ES?	2
¿QUÉ APRENDERÉ?	2
¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?	2
DURACIÓN DEL CURSO	3
METODOLOGÍA Y MATERIALES INCLUIDOS	3
INFORMACIÓN GENERAL Y REQUISITOS DE ADMISIÓN	3
CONTENIDO FORMATIVO	4
MÓDULO 1: TÉCNICAS DE VENTAS Y POTENCIACIÓN DE LA DERMO EN LA FARMACIA	4
MÓDULO 2: INTRODUCCIÓN A LOS PRODUCTOS DE DERMOFARMACIA	4
MÓDULO 3: CONSULTAS Dermo FRECUENTES	4
MÓDULO 4: PATOLOGÍAS CUTÁNEAS	4

¿Qué es?

Este programa formativo está diseñado específicamente para equipo de oficina de farmacia o cualquier otro perfil que desean conocer más y potenciar la categoría dermo, desde la correcta adecuación de los productos en la farmacia hasta la implementación de técnicas de venta efectivas.

A lo largo del plan de especialización, se profundizará en la selección del surtido de productos dermocosméticos, la optimización de la experiencia de compra del cliente y el desarrollo de estrategias de venta.

Además, se aborda el manejo de alteraciones cutáneas comunes, proporcionando conocimientos prácticos sobre cómo orientar y aconsejar a los pacientes en el cuidado de su piel.

¿Qué aprenderé?

Con este plan de especialización aprenderás todos los detalles para mejorar el consejo dermo y potenciar la categoría dermo dentro de la oficina de farmacia.

Para lograrlo, durante el curso se verá con profundidad:

- Potenciación de la categoría dermo dentro de la Oficina de Farmacia.
- Cómo es el perfil de consumidor dermo y técnicas de venta asociadas.
- Conocimiento sobre los productos dermo desde la composición hasta la recomendación dentro de una rutina.
- Detección y manejo de consultas dermo frecuentes tales como hidratación, manchas y envejecimiento cutáneo.
- Abordaje integral de patologías cutáneas tales como acné, rosácea o dermatitis atópica, entre otros, tanto desde la receta médica como desde la consulta desde el mostrador de la Oficina de Farmacia.

¿A quién va dirigido?

Este plan de especialización está diseñado para todos aquellos perfiles que estén interesados en ampliar sus conocimientos dermofarmacéuticos, entre los que se pueden encontrar:

- Equipo de Oficina de Farmacia
- Especialista en dermofarmacia
- Titulares y/o gerentes que busquen conocer más sobre la dermofarmacia para implantarlo en su farmacia
- Cualquier persona relacionada con la farmacia que quiera ampliar sus conocimientos dermo

Duración del curso

El plan de especialización cuenta con flexibilidad a la hora de su desarrollo al encontrarse en formato online y con múltiples vídeos que facilitan su visualización poco a poco.

Por ello, tú marcas el ritmo y la duración en la que quieres desarrollar este curso que cuenta con más de 15 horas de contenido formativo.

Metodología y materiales incluidos

La modalidad del plan de especialización será *online*, lo que aportará la flexibilidad del aprendizaje online a tu propio ritmo, sin interferir en tu rutina y adaptado a tu disponibilidad.

Materiales incluidos:

- Guía didáctica
- Videos y actividades a través de la Academia MDF (academiamdf.com)
- Actividades
- Certificado de plan de especialización

Información general y requisitos de admisión

Los únicos requisitos para poder acceder al plan de especialización es contar con conexión a internet y acceso a la Academia MDF desde la que dispondrás de los contenidos del programa de especialización que se irán desbloqueando de manera secuencial.

La forma de acceder de un módulo al siguiente será tras completar y aprobar las actividades correspondientes.

En caso de suspender alguna prueba, esta se podrá repetir tantas veces como sea necesario hasta que esté aprobado y se pueda seguir avanzando en el plan de especialización.

Contenido formativo

Módulo 1: Técnicas de ventas y potenciación de la dermo en la farmacia

- Cómo es el consumidor dermo y diferencias con otros canales.
- Técnicas de venta en dermofarmacia.
- Exposición en dermofarmacia.
- Potenciación de la categoría en la farmacia.

Módulo 2: Introducción a los productos de dermofarmacia

- Pasos de una rutina dermo.
- Productos dermo en la farmacia.
- Cómo interpretar un INCI.

Módulo 3: Consultas dermo frecuentes

- Recuerdo fisiológico de la piel
- Hidratación
 - Qué es y causas
 - Recomendaciones desde la farmacia
 - Caso práctico
- Hiperpigmentación
 - Cómo se producen las manchas
 - Causas y tipos de hiperpigmentaciones
 - Tratamiento desde la consulta médica
 - Recomendaciones desde la farmacia
 - Caso práctico
- Envejecimiento cutáneo
 - Por qué se produce el envejecimiento
 - Grados de envejecimiento de la piel
 - Creación de rutinas en envejecimiento cutáneo
 - Caso práctico

Módulo 4: Patologías cutáneas

- Acné
 - Qué es y causas
 - Tipos de acné
 - Tratamiento desde la consulta médica
 - Recomendaciones desde la farmacia
 - Caso práctico

- Rosácea
 - Qué es y tipos
 - Factores predisponentes y desencadenantes
 - Tratamiento desde la consulta médica
 - Recomendaciones desde la farmacia
 - Caso práctico
- Piel sensible
 - Qué es y causas
 - Tipos de piel sensible
 - Recomendaciones desde la farmacia
 - Caso práctico
- Dermatitis atópica
 - Qué es y causas
 - Tratamiento desde la consulta médica
 - Recomendaciones desde la farmacia
 - Caso práctico
- Dermatitis seborreica
 - Qué es y causas
 - Tratamiento desde la consulta médica
 - Recomendaciones desde la farmacia
 - Caso práctico
- Estados descamativos capilares
 - Caspa seca
 - Caspa grasa
 - Cuero cabelludo sensible
 - Comparación práctica de estados descamativos
 - Caso práctico
- Alopecia
 - Ciclo capilar
 - Causas de caída capilar
 - Conceptos básicos en caída capilar
 - Caída estacional
 - Alopecia androgénica
 - Caso práctico