

XIII SIMPOSIUM VAL D'ARAN ¿HACIA UN NUEVO MODELO?

Vielha (Lleida), 25 y 26 de marzo

ORGANIZA

Colegio Oficial de Farmacéuticos de Lleida

PROGRAMA PRELIMINAR

Jueves, 17 de febrero

16.00-17.00h. Entrega de documentación.

17.00 h. Inauguración XIII Simposium Val d'Aran. Josep Aiguabella, presidente del COF Lleida. Jordi de Dalmases, presidente del CCFC. Carmen Peña, presidenta del CONGRAL. Pau Perdices, alcalde de Vielha.

18.00 h. Conferencia inaugural. Carmen Peña, presidenta del CONGRAL. Presentación: Josep Aiguabella, presidente del COF Lleida.

18.30 h. Mesa redonda-coloquio I. RDL 2010: Sostenibilidad en el mundo de la farmacia. Moderador: Carlos Conejero, presidente del COF Girona. Industria Innovadora: Pere Berga. Laboratorios Almirall. Industria de genéricos: Enrique Ordieres, presidente de Laboratorios Cinfa. Distribución: Lluís Barenys, presidente de Federació Farmacèutica. Oficina de farmacia: Xavier Tarradas, presidente de FEFAC.

21.30 h. Cóctel de bienvenida.

Sábado, 26 de marzo

09.00 h. Excursión cultural y comida

17.00 h. Mesa redonda-coloquio II. Modelos farmacéuticos. Nuevas posibilidades. Moderador: Andreu Suriol, presidente del COF Tarragona. Mariano Giménez, presidente del COF Teruel. Jordi de Dalmases, presidente del CCFC. Alberto García, presidente del COF Madrid.

19.00 h. Conferencia de clausura. Pedro Capilla, expresidente del CONGRAL. Presentación: Teresa Hernández. Directora Científica Simposium

20.00 h. Clausura oficial. Josep Aiguabella, presidente del COF Lleida. Jordi de Dalmases, presidente del CCFC. Carmen Peña, presidenta del CONGRAL. Francisco Boya. Síndic Conselh Generau dera Val d'Aran.

22.00 h. Cena de despedida.

INFORMACIÓN

www.coflleida.cat sin foto

NUEVO PROGRAMA DE FORMACIÓN ONLINE ACREDITADA 2011 DFARMACIA.COM

ORGANIZA

Elsevier España

INSCRIPCIONES

En www.dfarmacia.com. A partir del 1 de marzo.

Curso online Recursos Tecnológicos y Procedimientos en Formulación Magistral Dermatológica

6,8 créditos de formación continuada

DIRECCIÓN

Dr. Enrique Alía Fernández-Montes

TEMARIO

Tema 1. Emulsiones

Tema 2. Pomadas

Tema 3. Geles

Tema 4. Suspensiones y pastas acuosas

Tema 5. Champús y polvos

Tema 6. Soluciones

Tema 7. Incompatibilidades entre excipientes y principios activos (1)

Tema 8. Incompatibilidades entre excipientes y principios activos (2)

Tema 9. Incompatibilidades entre excipientes y principios activos (y 3)

COLABORA



Curso online Cuidado Dermofarmacéutico del Cabello

1,7 créditos de formación continuada

DIRECCIÓN

Lda. M. Teresa Alcalde.

TEMARIO

Tema 1. El cabello y el cuero cabelludo. Estructura del cabello. Composición química. Ciclo de vida. El cuero cabelludo.

Tema 2. Alteraciones del cuero cabelludo (I). Descamaciones. Deshidratación. Seborrea o grasa. Hiperhidrosis y dermatitis seborreica. Tratamiento y consejo farmacéutico.

Tema 3. Alteraciones del cuero cabelludo (y II). Principales tipos de alopecias. Activos de tratamiento. Consejo farmacéutico.

Tema 4. Fotoprotección capilar. Efectos de la radiación UV sobre el cabello y el cuero cabelludo. Filtros solares y productos de tratamiento Consejo farmacéutico para el cuidado del cabello fotoexpuesto.

Tema 5. Higiene y cuidados del cabello. Champús. Composición de un champú. Indicaciones. Consejo farmacéutico: elección y frecuencia de lavado. Acondicionadores capilares. Tipos. Consejo farmacéutico. Tintes capilares. Tipos. Consejo farmacéutico.

Tema 6. Casos prácticos. Alteración capilar. Fotoprotección. Higiene o cuidado cosmético.



Curso *online* Introducción a la Farmacoeconomía en Farmacia Comunitaria

1,5 créditos de formación continuada

DIRECCIÓN

Ldo. Ángel Sanz Granda

TEMARIO

Tema 1. Farmacoeconomía: ¿qué es?, ¿para qué sirve?, ¿a quién le interesa?

Tema 2. Recursos que se manejan

Tema 3. Resultados de salud

Tema 4. Valoración de la eficiencia de un fármaco

Tema 5. Análisis farmacoeconómico. Aplicaciones en programas de atención farmacéutica



Curso *online* Atención y fidelización de clientes en la oficina de farmacia

DIRECCIÓN

Lda. M. Luz Díez Cremades

TEMARIO

Tema 1. El cliente del siglo XXI: importancia de su conocimiento. El nuevo consumidor

Tema 2. El proceso de compra: psicología del cliente. Tipos de cliente y atención diferenciada

Tema 3. La fidelización: cuestión de emociones

Tema 4. El marketing relacional: CRM

Tema 5. Diseño y desarrollo de un programa de fidelización para una farmacia. Métodos de fidelización

Tema 6. El servicio posventa: gestión de quejas y reclamaciones