

<p style="text-align: center;">CONTENIDOS DEL MÓDULO DISPOSICIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS</p>

UNIDAD DIDÁCTICA 1: El usuario.

- El cliente de la oficina de farmacia.
- El proceso de decisión de compra.
- La atención al cliente.

UNIDAD DIDÁCTICA 2: La comunicación.

- La comunicación.
- Tipos de comunicación.
- La comunicación en la farmacia.

UNIDAD DIDÁCTICA 3: Estrategias de comunicación.

- Las habilidades sociales.
- La escucha activa.
- Gestión de conflictos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4: Principios de marketing.

- ¿Qué es el marketing?
- El análisis.
- El plan de acción.
- La aplicación y el seguimiento.

UNIDAD DIDÁCTICA 5: La política de promoción.

- Las técnicas de promoción.
- La publicidad.
- Las campañas de promoción.
- La atención personal.
- La comunicación digital.

UNIDAD DIDÁCTICA 6: El merchandising.

- El merchandising.
- La selección de productos.
- La disposición de los productos.
- La animación del entorno.

UNIDAD DIDÁCTICA 7: El proceso de venta.

- - El proceso de venta.