



# FORMACIONES PRESENCIALES 2022

MDF Formación



## FORMACIONES PRESENCIALES 2022

Estas formaciones contarán con el hilo conductor de la **temporalidad**, en ellas veremos las **necesidades clave** de nuestros consumidores en el próximo periodo del año, la tipología de surtido que cubre esas necesidades, los servicios asociados a ellas y como usar la exposición como una palanca efectiva para las ventas consejo.





## FORMACIONES PRESENCIALES 2022

- ✓ ¿Qué cambios encontramos en esta época del año que afecten a nuestro consumidor?
- ✓ Estos cambios ¿Qué necesidades particulares generan?
- ✓ Surtido básico de la OF/productos a recomendar para estas necesidades.
- ✓ ¿Cómo potenciar la venta complementaria estacional (1+1)? Detección y ofrecimiento.
- ✓ Servicios de salud asociados.
- ✓ Exposición y campañas, herramientas 1+1 como palancas de venta.





## FORMACIONES PRESENCIALES 2022

### Sesión 1: abril-mayo 2022

Bilbao: 4 de mayo del 22  
Granada: 10 de mayo del 22  
Madrid: 10 de mayo del 22  
Alicante: 18 de mayo del 22  
Barcelona: 19 de mayo del 22

### Sesión 3: septiembre 2022

Bilbao: 21 de septiembre del 22  
Alicante: 27 de septiembre del 22  
Granada: 28 de septiembre del 22  
Barcelona: 28 de septiembre del 22  
Madrid: 29 de septiembre del 22

### Sesión 2: junio 2022

Bilbao: 22 de junio del 22  
Alicante: 29 de junio del 22  
Granada: 29 de junio del 22  
Barcelona: 29 de junio del 22  
Madrid: 6 de julio del 22

### Sesión 4: noviembre-diciembre 2022

Bilbao: 23 de noviembre del 22  
Alicante: 29 de noviembre del 22  
Granada: 29 de noviembre del 22  
Barcelona: 29 de noviembre del 22  
Madrid: 1 de diciembre del 22

\*5ª sesión programada  
para febrero de 2023



# DETALLE DE LAS FORMACIONES

Contenido y fechas



# SESIONES FORMATIVAS

## Sesión 1 abril- mayo de 2022

¿Qué cambios encontramos en esta época del año que afecten a nuestros consumidores?

¿Qué necesidades generan estos cambios?

Surtido básico de la OF/productos a recomendar y exponer para estas necesidades.

- ✓ Fotoprotectores y autobronceadores, óptica solar
- ✓ Líquidos de hidratación
- ✓ Productos para rozaduras de pies, muslos, etc
- ✓ Productos para prevenir picaduras y para evitarlas
- ✓ Piernas cansadas y problemas circulatorios
- ✓ Pies durezas y sequedad
- ✓ Piel sequedad
- ✓ Productos estreñimiento, gases
- ✓ Productos botiquín viaje

¿Cómo potenciar la venta complementaria estacional?: detección de necesidades y ofrecimiento de productos complementarios

Servicios de salud asociados: placas termográficas, dermo hiperpigmentaciones y medición de melanina y hidratación

Exposición de los productos como palanca de venta y campañas de MKT: 1+1 en subcategorías estratégicas

4 de mayo Bilbao  
10 de mayo Granada  
10 de mayo Madrid  
18 de mayo Alicante  
19 de mayo Barcelona





## SESIONES FORMATIVAS

### Sesión 2 junio de 2022

¿Qué cambios encontramos en esta época del año que afecten a nuestros consumidores?

¿Qué necesidades generan debidas a estos cambios?

Surtido básico de la OF/productos a recomendar y exponer para estas necesidades.

Despigmentantes

- ✓ Productos para la astenia: adaptógenos
- ✓ Productos para el insomnio
- ✓ Productos caída capilar
- ✓ Productos digestivo acidez y estreñimiento
- ✓ Productos higiene que vayan en kit
- ✓ Productos respiratorio resfriados
- ✓ Productos para los piojos

¿Cómo potenciar la venta complementaria estacional?: detección de necesidades y ofrecimiento de productos complementarios

Servicios de salud asociados: SPDs, análisis capilar y de pigmentaciones

Exposición de los productos como palanca de venta y campañas de MKT: 1+1 en insomnio y estrés

22 de junio Bilbao  
29 de junio Alicante  
29 de junio Granada  
29 de junio Barcelona  
6 de julio Madrid





# SESIONES FORMATIVAS

## Sesión 3 septiembre de 2022

21 de septiembre Bilbao  
27 de septiembre Alicante  
28 de septiembre Granada  
28 de septiembre Barcelona  
29 de septiembre Madrid

¿Qué cambios encontramos en esta época del año que afecten a nuestros consumidores?

¿Qué necesidades generan debidas a estos cambios?

Surtido básico de la OF/productos a recomendar y exponer para estas necesidades.

Despigmentantes

- ✓ Productos para la gripe
- ✓ Productos para la piel seca, roja, sabañones
- ✓ Productos para el dolor muscular
- ✓ Productos para el frío

¿Cómo potenciar la venta complementaria estacional?: detección de necesidades y ofrecimiento de productos complementarios

Servicios de salud asociados

Exposición de los productos como palanca de venta y campañas de MKT: 1+1 en respiratorio y dolor







# SESIONES FORMATIVAS

## Sesión 4 noviembre- diciembre 2022

¿Qué cambios encontramos en esta época del año que afecten a nuestros consumidores?

¿Qué necesidades generan debidas a estos cambios?

Surtido básico de la OF/productos a recomendar y exponer para estas necesidades.

Despigmentantes

- ✓ Productos digestivo acidez y dispepsia
- ✓ Regalos desde la farmacia
- ✓ Productos para resfriado
- ✓ Productos para la astenia: adaptógenos
- ✓ Productos para el insomnio
- ✓ Productos para la depuración y la pérdida de peso

¿Cómo potenciar la venta complementaria estacional?: detección de necesidades y ofrecimiento de productos complementarios

Servicios de salud asociados: regalar servicios, asesoramiento dermofarmacia, asesoramiento nutricional

Exposición de los productos como palanca de venta y campañas de MKT: 1+1 en digestivo

23 de noviembre Bilbao  
29 de noviembre Alicante  
29 de noviembre Granada  
29 de noviembre Barcelona  
1 de diciembre Madrid





# PRECIOS DE LAS FORMACIONES

Costes y bonificaciones



## COSTES SESIONES FORMATIVAS

Asistentes	Cientes MDF	No clientes
1 asistente	70 €	105 €
2 asistentes	65 € por asistente	97 € por asistente
3 asistentes	60 € por asistente	90 € por asistente
4 – 5 asistentes	225 €	315 €
6 – 7 asistentes	250 €	350 €
8 o más asistentes	280 €	392 €

- ✓ Si la farmacia se compromete a hacer **4 cursos**, en el 4º se le hace un descuento del 25% (máximo por el mínimo número de asistentes que hayan asistido a las formaciones).
- ✓ En caso de bonificar por la Fundae se añadirá +10% en concepto de gestión.
- ✓ Únicamente los Clientes MDF podrán bonificar las formaciones a través de Fundae.



## PACK DE 4 FORMACIONES PRESENCIALES

Asistentes	Cientes MDF	No Clientes MDF
1 asistente	262 €	393 €
2 asistentes	487 €	730 €
3 asistentes	675 €	1.012 €
4 - 5 asistentes	844 €	1.181 €
6 - 7 asistentes	938 €	1.313 €
8 o más asistentes	1.050 €	1.470 €

- ✓ Si la farmacia se compromete a hacer **4 cursos**, en el 4º se le hace un descuento del 25% (máximo por el mínimo número de asistentes que hayan asistido a las formaciones).
- ✓ En caso de bonificar por la Fundae se añadirá +10% en concepto de gestión.
- ✓ Únicamente los Clientes MDF podrán bonificar las formaciones a través de Fundae.



#MDFlovesYOU

**MEDIFORMPLUS** | Unidos a ti

Calle Mahón 6 Bajo CD | 28290 Las Rozas de Madrid | Madrid

T. 916 364 818 | [mediform@mediformplus.com](mailto:mediform@mediformplus.com) | [mediformplus.com](http://mediformplus.com) | [@mediformplus](https://www.instagram.com/mediformplus)