



Semana Asincrónica – 25 al 29 de Agosto

Trabajo Práctico. Teoría y Práctica de la Propaganda Médica II

Objetivos:

- * Observar y analizar la organización, estructura y dinámica de trabajo de una farmacia.
- * Identificar a los actores clave y sus roles dentro del establecimiento.
- * Entrevistar al encargado/farmacéutico para comprender los procesos de compra, preferencias de laboratorios y relación con obras sociales.
- * Ejercitar las habilidades de comunicación, preguntas estratégicas y relación profesional, simulando el rol del visitador médico.

Consigna General: El alumno deberá dirigirse a una farmacia de su elección (evitando horarios pico), el trabajo debe ser presentado en formato WORD con nombre y apellido de manera individual. Adjuntar una foto externa de la farmacia seleccionada y enviado por mail a matiasloza1980@gmail.com con fecha límite el 04/09, el asunto del mail es **Practico Farmacia y el apellido del alumno**. La actividad se divide en dos partes:

Observación: Deberá realizar una observación discreta del punto de venta.

Entrevista: Deberá solicitar amablemente (y previa presentación como estudiante) unos minutos de conversación con el farmacéutico titular o encargado para responder las preguntas de la segunda parte.

La actitud debe ser **profesional y respetuosa** en todo momento. Se debe ser claro sobre el propósito académico de la visita.

PARTE 1: CUESTIONARIO DE OBSERVACIÓN (Para completar el alumno)

Datos de Identificación:

Fecha de la Visita: _____

Nombre o Razón Social de la Farmacia: _____

Ubicación (Barrio/Zona, Ciudad): _____

Tipo de Farmacia: () Independiente () Barrial () De shopping

1. Análisis del Punto de Venta:

a) Describe brevemente la distribución del local y la presencia de material de merchandising (displays, cartelería).

b) Nombra 2 laboratorios que parezcan tener una fuerte presencia en góndola.

PARTE 2: ENTREVISTA AL ENCARGADO/FARMACÉUTICO

Datos del Interlocutor:

Nombre: _____

Cargo: () Farmacéutico Titular () Encargado () Responsable de Compras ()

Preguntas para realizar

Bloque A: Perfil de la farmacia

1. Hace cuanto que funciona la farmacia?
2. Cuantos empleados tiene la farmacia/sucursal
3. En que prioridad se encuentra los productos de perfumería, venta libre y venta bajo receta

Bloque B: Gestión de Compras y Proveedores

4. ¿Cómo está organizado su proceso de compras? ¿Quién las gestiona?
5. ¿Qué factores son los **más importantes** a la hora de decidir comprar de un laboratorio o proveedor? (Ej: precio, disponibilidad, servicio del visitador médico, plazo de pago, promociones).
6. Compran transfers? Si es así de que laboratorios principalmente
7. Con que droguerías Trabaja?

4. ¿Con qué **frecuencia** recibe la visita de representantes de laboratorios? (Diaria, semanal, esporádica).

Bloque B: Portafolio y Obras Sociales

6. ¿Con qué **obras sociales** o **prepagas** trabajan mayoritariamente?

7. ¿Cómo manejan el stock de medicamentos de **alto costo** o de baja rotación? ¿Es un factor complejo?

Bloque C: Desafíos y Perspectivas

8. Desde su punto de vista, ¿cuál es el **mayor desafío** que enfrenta una farmacia hoy en día? (Ej: competencia con grandes cadenas, regulaciones, precios, etc.)

9. ¿Los **medicamentos genéricos** tienen una demanda significativa? ¿Qué opina la clientela sobre ellos?

Reflexión Final del Alumno:

¿Cómo fue la experiencia de abordar al encargado? (Dificultades, recepción, etc.)

De la información obtenida, ¿cuál es el **dato o insight más valioso** que puedes rescatar para tu futuro rol como VM?

Nombre y Apellido