



DERMOFARMACIA AVANZADA PARA LA OFICINA DE FARMACIA



DERMOFARMACIA AVANZADA PARA LA OFICINA DE FARMACIA.

1. FICHA TÉCNICA

- Denominación: Dermofarmacia avanzada: recomendación cosmética y fidelización del cliente.
- Duración: 30 horas.
- Modalidad: Presencial / Online / Mixta.
- Colectivo destinatario: Farmacéuticos/as y técnicos/as de farmacia.
- Requisitos: Conocimientos básicos de piel y farmacología.

2. OBJETIVOS

Objetivo general

- Especializar al profesional de farmacia en dermofarmacia para poder realizar un consejo cosmético personalizado, seguro y rentable, que aumente la satisfacción y fidelización del cliente.

Objetivos específicos

- Recordar la anatomía y fisiología de la piel y sus anejos.
- Diferenciar correctamente los tipos de piel y sus necesidades.
- Conocer en profundidad las principales categorías de productos dermocosméticos de venta en farmacia.
- Identificar las patologías cutáneas más frecuentes que pueden abordarse desde la dermofarmacia y aquellas que requieren derivación médica.
- Diseñar rutinas dermocosméticas completas (mañana/noche) adaptadas a cada perfil de cliente.
- Aplicar técnicas de comunicación y venta cruzada específicas para el área de dermofarmacia.
- Planificar acciones de marketing en la farmacia (escaparatismo, promociones, eventos) enfocadas a este segmento.

3. COMPETENCIAS A DESARROLLAR

- Capacidad de realizar un “análisis rápido” del tipo de piel en mostrador.
- Selección adecuada de productos dermofarmacéuticos según problema y tipo de piel.
- Diseño de protocolos de cuidado facial y corporal personalizados.
- Manejo de argumentarios de venta y lenguaje beneficios-cliente.
- Organización del espacio de dermofarmacia para potenciar la venta y la imagen profesional.
- Estrategias de fidelización de clientes de dermocosmética.

4. CONTENIDOS

MÓDULO 1. LA PIEL Y SUS ANEJOS: BASES PARA LA DERMOCOSMÉTICA (4 h)

- Estructura de la piel: epidermis, dermis e hipodermis.
- Funciones de la piel y barrera cutánea.
- Anexos cutáneos: cabello, uñas y glándulas.
- Envejecimiento cutáneo: intrínseco y extrínseco.
- Factores que alteran la piel: radiación UV, contaminación, tabaco, fármacos, etc.

MÓDULO 2. TIPOS DE PIEL Y DIAGNÓSTICO DERMOFARMACÉUTICO (4 h)

- Tipología cutánea clásica: normal, seca, grasa, mixta, sensible, reactiva.
- Pieles especiales: atópica, seborreica, con tendencia acnética, rosácea.
- Herramientas en farmacia:
 - Entrevista y cuestionario básico.
 - Observación visual y palpación.
 - Aparatología sencilla de dermoanálisis (si se dispone).
 - Cómo registrar la información y plantear objetivos realistas con el cliente.
 - Criterios de derivación al dermatólogo o médico de atención primaria.

MÓDULO 3. COSMÉTICA FACIAL EN LA OFICINA DE FARMACIA (8 h)

- Rutina básica facial: limpieza, tratamiento, fotoprotección.
- Limpieza y desmaquillado: geles, espumas, leches, aguas micelares.
- Hidratación y reparación de la barrera cutánea.
- Activos clave:
 - Ácido hialurónico.
 - Retinoides.
 - Vitamina C y otros antioxidantes.
 - Alfahidroxiácidos y betahidroxiácidos.
 - Niacinamida, péptidos, etc.
- Cosmética antiedad: arrugas, firmeza, luminosidad.
- Tratamiento de manchas y tono desigual: despigmentantes, peelings suaves.
- Contorno de ojos: indicaciones específicas.
- Fotoprotección avanzada:
 - Tipos de filtros (físicos, químicos, mixtos).
 - Índice SPF, PPD, protección frente a luz azul e infrarroja.
 - Fotoprotección en piel sensible, en niños y en deportistas.
- Diseño de rutinas faciales completas según tipo de piel y problema principal (casos prácticos).

MÓDULO 4. COSMÉTICA CORPORAL Y CAPILAR (6 h)

- Hidratación corporal y cuidado de piel seca extrema.
- Productos para celulitis y remodelación corporal: qué podemos promover y qué no.
- Estrías: prevención y tratamiento cosmético.
- Cuidados en piel atópica y muy seca.
- Higiene íntima: productos específicos en farmacia.

- Dermocosmética capilar:
- Cuero cabelludo sensible.
- Caspa y dermatitis seborreica.
- Cabello seco, graso, teñido.
- Tratamiento coadyuvante de la alopecia desde la farmacia.
- Complementos orales para piel, cabello y uñas: indicaciones y límites.

MÓDULO 5. PATOLOGÍAS FRECUENTES Y LÍMITES DE ACTUACIÓN EN DERMOPHARMACIA (4 h)

- Acné leve y moderado: productos de apoyo desde la farmacia.
- Rosácea: cuidados específicos y fotoprotección.
- Dermatitis atópica leve-moderada: emolientes, higiene y consejos.
- Xerosis y prurito en personas mayores.
- Hiperpigmentaciones: melasma, lentigos solares.
- Signos de alarma que obligan a derivar:
 - Lesiones pigmentadas sospechosas.
 - Eczemas extensos o con infección asociada.
 - Acné severo.
 - Caída de cabello brusca o localizada.

MÓDULO 6. PROTOCOLOS DE RECOMENDACIÓN, VENTA CRUZADA Y MARKETING EN DERMOPHARMA

- Cómo estructurar un consejo dermofarmacéutico en 5 pasos.
- Argumentación centrada en beneficios para el cliente (no solo en características del producto).
- Venta cruzada lógica:
 - De un fotoprotector a una rutina facial completa.
 - De un champú anticaspa a un tratamiento integral cuero cabelludo.
 - De una crema antiarrugas a un protocolo antiedad día/noche con complementos orales.
- Diseño de “packs” y rutinas: Packs de inicio de rutina facial según tipo de piel.
- Packs de fotoprotección familiar.
- Packs de cuidado capilar.
- Escaparatismo y merchandising en dermofarmacia:
 - Organización del lineal.
 - Señalética y materiales de apoyo.
 - Rotación de campañas (solar, antiedad, acné, etc.).
- Acciones de fidelización:
 - Días de dermoconsejo en la farmacia.
 - Citas personalizadas de análisis de piel.
 - Programas de puntos y descuentos.
- Casos prácticos y role-playing de situaciones reales de mostrador.

5. METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN

- Metodología: combinación de contenido teórico, análisis de casos, demostraciones de productos y simulaciones de consejo en mostrador. En modalidad online, uso de vídeos demostrativos y foros de consulta.
- Evaluación:
 - Cuestionario tipo test por módulos.
 - Caso práctico final: diseño de una rutina dermocosmética completa y plan de fidelización para un perfil de cliente.
 - Recomendación de superar al menos el 75% de las actividades para certificar el aprovechamiento.