



A sua **Universidade Corporativa** no varejo farmacêutico

Conteúdo específico e formatado para DESENVOLVER equipes e TRANSFORMAR resultados

Aprenda com **ESPECIALISTAS** que atuam há mais de
30 anos no mercado

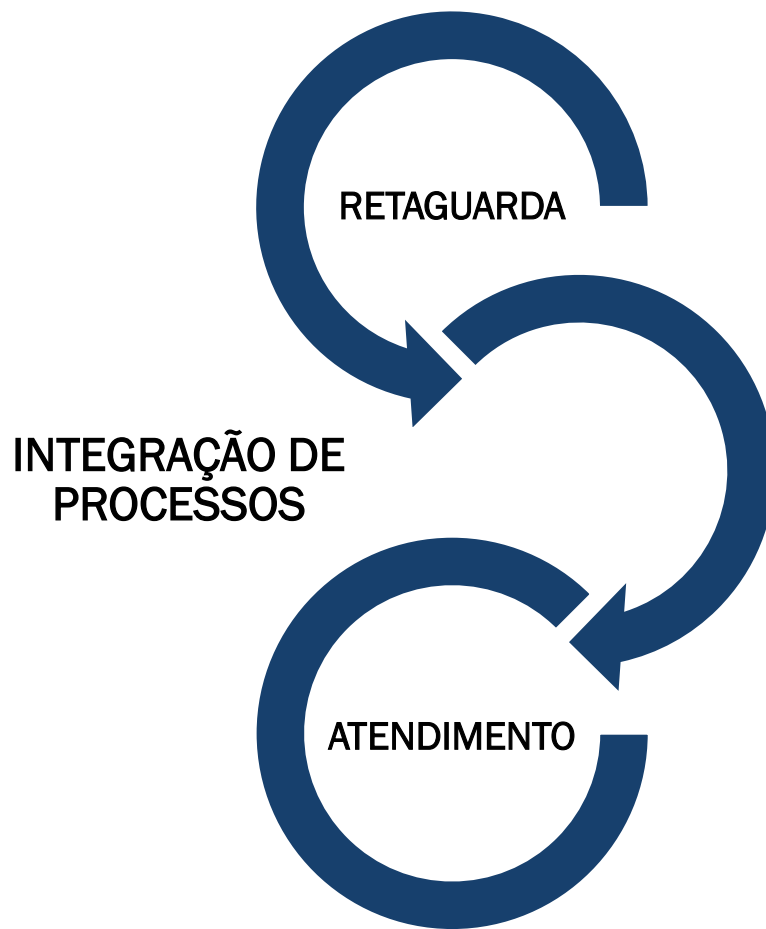
Sua equipe capacitada para prestar um atendimento
DIFERENCIADO

Você à frente de uma farmácia **RENTÁVEL**

POR QUE ESCOLHER A NOSSA UNIVERSIDADE CORPORATIVA?



A CAPACITAÇÃO IDEAL PARA O SEU TIME



 Gilson Coelho

Educação continuada para garantir o melhor resultado

Atendimento diferenciado, humanizado, rentável e padrão

Retaguarda com DNA de venda

1. RESGATE 1

O início da transformação

- Protagonismo e liderança: você no controle
- Cultura de indicadores: dados e fatos para direcionar a tomada de decisões
- Métodos consagrados: atendimento com foco no resultado

2. RESGATE 2

A consolidação da mudança

- Gestão de pessoas: equipe qualificada para encantar e fidelizar clientes
- Gestão à vista: ninguém pode alegar desconhecimento
- Métodos consagrados – parte 2: rentabilidade máxima
- Precificação: inteligência e estratégia

3. GERAÇÃO DE TRÁFEGO

A sua farmácia como referência na região

- Tráfego em ambiente de farmácias: ações coordenadas para aumentar a quantidade de clientes
- Comunicação em três níveis: fama de barateira e alta lucratividade
- Merchandising: decisão de compra no PDV

4. GESTÃO DE COMPRAS E ESTOQUES (GCE)

Assertividade para garantir fluxo de caixa

- Perdas invisíveis: pontos críticos que exigem atenção

- Ruptura: prevenção e controle
- Curva ABC: mix, giro e comunicação
- Compra real x compra ideal: parâmetros e acompanhamento

5. FUNDAMENTOS DA PERFUMARIA

Os produtos não farmacêuticos como categoria estratégica

- Perfumaria e rentabilidade: comunicação, precificação e metodologia de atendimento
- Layoutização: como evitar as zonas frias
- Gestão de categorias: retaguarda e atendimento atuando juntos para gerar resultado