

## JORNADA DE CF REINVENTE SU FARMACIA

## El valor incalculable de los pequeños servicios

**CF**  
**correfarma@unidadeitorial.es**  
 ¿Qué es lo que más le gusta a los pacientes? Que les den soluciones y que siempre se tenga en cuenta su estado de salud. ¿Y qué coste tiene eso? Pues un coste económico relativamente bajo en comparación con los beneficios no tangibles que reporta para la oficina de farmacia, que son fidelización y confianza.

Así lo entiende el farmacéutico Damián Barris, responsable de la Farmacia Zarzuelo, de Benalmádena (Málaga). En su caso, ha apostado por la prestación de servicios por encima del coste económico. "No trabajo con presupuestos", explica a CF. "Para los servicios cognitivos, aquéllos que dependen del conocimiento de las personas que integran el equipo, nunca planifico en función de sus costes", matiza. ¿Por qué? "Porque no tiene cálculo el valor de la

fidelización de un paciente cuando le mides el azúcar o cuando le ofreces una charla informativa sobre diabetes", postula.

Barris se encargará de transmitir su experiencia al frente de su botica en la jornada de aniversario de CORREO FARMACÉUTICO. Su misión para el próximo 29 de junio es explicar a los asistentes que es vital el trabajo de concienciación con el equipo para que esté motivado en dar la atención más profesional y completa al paciente. Ya sea desde las mediciones de glucosa, de tensión ocular o de osteoporosis, entre otros.

#### PUNTO DE ENCUENTRO

Junto con otros siete expertos con amplia trayectoria en la farmacia, consultoría y formación, Barris pondrá a disposición de los asistentes su experiencia para que les ayude en la confección de nuevos servicios o inicia-

tivas en sus establecimientos que les permitan mejorar y ser más profesionales. Tal es, al menos, el objetivo con el que nace la jornada del noveno aniversario de CF que, por primera vez, se celebrará en el Hotel Ritz de Madrid: dar cabida a un intercambio de ideas que faciliten la reactivación de un negocio cada vez más afectado por medidas de contención del gasto y competencia con otros canales.

Y es que los ocho expertos coinciden en señalar que no es momento para



A la izquierda, Damián Barris junto a los miembros de la Farmacia Zarzuelo, de Málaga.

quedarse parados. Ya sea desde la implantación de nuevos servicios, optimizando sus recursos (económicos y humanos), tomarse inventarse. De ahí que se haya seleccionado un temario que presentará un abanico de soluciones para que

cada botica se aplique la que más se ajuste a sus necesidades.

#### VENTAJAS PARA LOS PRIMEROS

Si quiere, ya puede inscribirse. De hecho, los primeros en hacerlo tendrán un descuento del 35 por cien-

to sobre la matrícula si se apunta, antes del 31 de mayo. Para más información puede consultar en el teléfono 902 99 68 38, en el correo [jornadacf@unidadeitorial.es](mailto:jornadacf@unidadeitorial.es), en la página 12 o en [www.correfarma.com](http://www.correfarma.com).

## TALLER DE CASOS CLÍNICOS EN FARMACIA HOSPITALARIA

Más de 4.500 inscripciones en los siete primeros talleres

22 23 24 25