



## Auxiliar de Farmacia

**Sku:** TITUEMCONL0014\_V2

**Horas:** 80

**Formato:** HTML

### OBJETIVOS

- Obtener una formación específica que capacite al alumno para trabajar tanto en establecimientos farmacéuticos dando apoyo a los profesionales como en laboratorios de farmacia y parafarmacia.
- Obteniendo conocimientos sobre cosmética y dermofarmacia y conociendo además aquellos riesgos presentes en su trabajo diario.

### CONTENIDOS

#### **Tema I: Farmacoterapia general** Tema I. Introducción a la farmacoterapia:

Introducción. Conceptos básicos. Proceso LADME. Mecanismos de acción y toxicidad. **Tema II. Problemas farmacoterapéuticos:** Introducción. Proceso farmacoterapéutico. Monitorización farmacoterapéutica. **Tema III. Uso de fármacos en situaciones especiales:** Introducción. Embarazo y lactancia. Neonatos y niños. Pacientes geriátricos. Obesos. Insuficiencias orgánicas: renal y hepática. **Tema IV. Fármacos activos sobre el aparato respiratorio:** Introducción. Fisiología del aparato respiratorio. Antiasmáticos. Mucolíticos y expectorantes. Antitusígenos. Fármacos usados en la hipertensión pulmonar. **Tema V. Fármacos activos sobre el aparato digestivo:** Fisiología del aparato digestivo. Modificadores de la secreción gástrica. Modificadores de la motilidad. Eméticos y antiméticos. Laxantes, antidiarreicos y otros fármacos. **Tema VI. Sistema endocrino:** Introducción. Fisiología del sistema endocrino. Hormonas neurohipofisarias. Hormonas adenohipofisarias. Fármacos que actúan sobre la función tiroidea. Hormonas sexuales. Disfunción sexual masculina. Hormonas suprarrenales: Corticoides. **Tema VII. Fármacos que actúan sobre el metabolismo:** Introducción. Fármacos que actúan sobre el metabolismo glucídico. Fármacos que actúan sobre el metabolismo del calcio. Fármacos hipolipemiantes. Fármacos antihiperuricémicos. **Tema VIII. Dolor e inflamación:** Introducción. Anestésicos locales. Anestésicos generales. Agonistas puros. Antiinflamatorios no esteroideos (AINES). Antirreumáticos. **Tema IX. Sistema cardiovascular:** Introducción. Hipertensión arterial. Fármacos vasoactivos. Angina de pecho e infarto de miocardio. Insuficiencia cardíaca. Arritmias. **Tema X. Sangre:** Introducción. Fisiología. Fármacos antianémicos. Trombosis: anticoagulantes y antitrombóticos. Antifibrinolíticos y fibrinolíticos. Hemostáticos. **Tema XI. Antiinfecciosos (I):** Antisépticos y desinfectantes. Introducción a los antibióticos. Inhibidores de la síntesis de la pared. Inhibidores de la

síntesis de proteínas. Modificadores de la permeabilidad bacteriana. **Tema XII. Antiinfecciosos (II):** Inhibidores de la síntesis de ácidos nucleicos. Otros antibióticos. Antituberculosos y antileproso. Antifúngicos. Criterios de utilización. Antivirales. Antiparasitarios. **Tema XIII. Sistema nervioso central:** Introducción. Ansiolíticos y sedantes. Antiepilépticos. Antiparkinsonianos. Neurolépticos Antidepresivos. Otros fármacos activos sobre el sistema nervioso central. **Tema XIV. Cáncer e inmunidad:** Introducción. Cáncer. Fármacos moduladores de la inmunidad. Vacunas. **Tema XV. Terapia nutricional:** Introducción. Introducción. Nutrición enteral. Nutrición parenteral. **Tema II:**

**Cosmética y dermofarmacia** **Tema I. Conceptos y evolución histórica:** Introducción. Definición de cosmética y dermofarmacia. Formas cosméticas. Vectores cosméticos. Evolución histórica. Tendencias actuales. **Tema II. La piel:** Introducción. Estructura de la piel. Anexos de la piel. Funciones de la piel. Tipos de piel. Cuidados de la piel. **Tema III. Limpieza e hidratación del cuerpo:** Introducción. Limpieza del cuerpo. **Tema IV. Tratamientos corporales:** Introducción. Dermatitis. Estrías y flacidez. Celulitis. Piernas cansadas. Tratamientos corporales alternativos. **Tema V. Depilación - manos y uñas:** Introducción. Depilación. Manos y uñas. **Tema VI. Pies - desodorantes:** Introducción. Pies. Desodorantes. **Tema VII. Perfumes y colonias:** Introducción. Esencias. Perfumes. Cosméticos para perfumar. Conservación, evaluación de perfumes y estos utilizados en diversos cosméticos. **Tema VIII. Cosmética facial:** Introducción. Tipos y limpieza de cutis. Peelings y desmaquillador ocular. Hidratación del cutis. Tratamiento de cutis. Acné. Cosmética antienvjecimiento. **Tema IX. Cosmética decorativa:** Introducción. Luz, color y fondos de maquillaje. Aditivos, elementos de tratamiento, maquillajes compactos y polvos faciales. Maquillaje de los ojos. Maquillaje de labios y coloretes. Maquillaje corrector. **Tema X. El pelo. Problemas frecuentes:** Introducción. Estructura del pelo y crecimiento capilar. Champú. Problemas frecuentes. **Tema XI. Productos para el peinado, decolorantes y tintes:** Introducción. Productos para el peinado. **Tema XII. Cosmética masculina:** Introducción. Características diferenciales de la piel masculina. Cosméticos para el afeitado. Afeitado problemático. Cosméticos para antes y después del afeitado. Vitaminas, minerales, oligoelementos y otros cosméticos masculinos. **Tema XIII. El bebé:** Introducción. Características de la piel y trastornos cutáneos más comunes en los bebés. Cosmética infantil. **Tema XIV. Fotoprotección:** Introducción. Tipos y efectos en las radiaciones. Efectos de la luz solar. Melanoma. Índice ultravioleta (UVI). Fotoprotección de la propia piel y medidas de protección. Cosmética de productos solares. **Tema XV. Salud bucodental:** Introducción. Cavidad oral. Problemas dentales. **Tema XVI. Legislación cosmética:** 1. Introducción. 2. Generalidades. 3. Real decreto 1599/1997 y modificaciones posteriores. 4. Experimentación con animales. 5. Productos milagro. **Tema XVII. Inocuidad, eficacia y buenas prácticas de fabricación:** Introducción. Control de inocuidad. Cosmetovigilancia. Eficacia.

Buenas prácticas de fabricación. **Tema III: Técnicas de venta y**

**comercialización** **Tema I. Habilidades directivas:** Introducción. Organización departamental. Dirección de equipos de ventas. Técnicas de negociación. **Tema II. La comunicación efectiva:** Introducción. El proceso de comunicación. Comunicación verbal, no verbal y paralenguaje. Barreras en la comunicación. **Tema III. La figura del cliente y del vendedor:** Introducción. Tipos de clientes. Satisfacción y necesidades del cliente. El vendedor. **Tema IV. Iniciación a las ventas:** Introducción. Las ventas y el marketing. Tipos de ventas. Proceso de venta. **Tema V. El proceso de venta:** Introducción. Fase de inicio. Fase de contacto. El cierre de la venta. La posventa. **Tema VI. Comercialización como apoyo a las ventas:** Introducción. El mercado. El consumidor. Herramientas de comercialización: El marketing.