

Curso: Auxiliar de Parafarmacia

100 HORAS

Capacitar al alumno para desempeñar funciones de auxiliar en una parafarmacia, adquiriendo los conocimientos técnicos, habilidades de atención al cliente y competencias prácticas necesarias para el asesoramiento básico, la venta responsable y la gestión de productos de salud y cuidado personal, siempre dentro de los límites profesionales y normativos.

Índice de Contenido

El curso está estructurado en **14 módulos temáticos** más anexos, cubriendo desde la introducción a la parafarmacia hasta la ética profesional y normativa vigente.

01	02	03
Módulo 1 Introducción a la parafarmacia	Módulo 2 Organización del establecimiento	Módulo 3 Atención al cliente en parafarmacia
04	05	06
Módulo 4 Dermocosmética	Módulo 5 Higiene corporal e íntima	Módulo 6 Productos infantiles
07		
Módulo 7 Nutrición y dietética		
01	02	03
Módulo 8 Fitoterapia y productos naturales	Módulo 9 Ortopedia básica	Módulo 10 Salud y autocuidado
04	05	06
Módulo 11 Técnicas de venta en parafarmacia	Módulo 12 Digitalización y marketing en parafarmacia	Módulo 13 Prevención de riesgos laborales
07		
Módulo 14 Ética profesional y normativa		

Módulo 1. Introducción a la Parafarmacia

¿Qué es la parafarmacia?

Diferencias con farmacia: la parafarmacia comercializa productos de salud, higiene y cosmética sin necesidad de prescripción médica, a diferencia de la farmacia tradicional.

Tipos de productos parafarmacéuticos

Cosméticos, productos de higiene, complementos alimenticios, ortopedia, fitoterapia y productos de autocuidado, entre otros.

Marco legal básico en España

Normativa sanitaria aplicable a la comercialización de productos parafarmacéuticos en el territorio español.

Perfil profesional del auxiliar de parafarmacia

El auxiliar de parafarmacia es el profesional encargado de orientar al cliente, gestionar el establecimiento y garantizar una venta responsable y ética.

Funciones y responsabilidades

- Asesoramiento básico en productos
- Gestión del punto de venta
- Control de stock y caducidades
- Atención personalizada al cliente
- Cumplimiento de la normativa vigente

Módulo 2. Organización del Establecimiento

Una correcta organización del establecimiento es clave para ofrecer una experiencia de compra óptima y garantizar la eficiencia operativa del negocio.

Distribución del espacio

Zonas de venta, exposición de productos y circulación del cliente dentro del establecimiento.

Almacenamiento y control de stock

Gestión eficiente del inventario para evitar roturas de stock y excesos de producto.

Gestión de pedidos y proveedores

Relación con proveedores, realización de pedidos y recepción de mercancía.

Control de caducidades

Revisión periódica de fechas de caducidad para garantizar la seguridad del consumidor.

- ❏ **Sistemas informáticos:** El auxiliar de parafarmacia debe manejar herramientas como el **TPV** (Terminal Punto de Venta), **ERP** (planificación de recursos empresariales) y **CRM** (gestión de relaciones con clientes) para una gestión eficaz del establecimiento.

Módulo 3. Atención al Cliente en Parafarmacia

La atención al cliente es uno de los pilares fundamentales del trabajo del auxiliar de parafarmacia. Una comunicación efectiva y empática marca la diferencia en la experiencia de compra.



Técnicas de atención y comunicación

Escucha activa, lenguaje claro y adaptado al cliente, comunicación verbal y no verbal.



Detección de necesidades del cliente

Identificar qué busca el cliente mediante preguntas abiertas y observación para ofrecer la solución más adecuada.



Asesoramiento básico en productos

Orientar al cliente sobre las características, usos y beneficios de los productos parafarmacéuticos disponibles.



Gestión de quejas y reclamaciones

Protocolo para atender y resolver incidencias de forma profesional, manteniendo la satisfacción del cliente.



Fidelización de clientes

Estrategias para construir relaciones duraderas con los clientes y fomentar su retorno al establecimiento.

Módulo 4. Dermocosmética

La dermocosmética es una de las áreas más demandadas en parafarmacia. El auxiliar debe conocer los diferentes tipos de piel y los productos más adecuados para cada necesidad.

Tipos de piel y diagnóstico básico

Identificación de los diferentes tipos de piel (normal, seca, grasa, mixta, sensible) y sus características principales para orientar al cliente correctamente.

Productos faciales y corporales

Cremas hidratantes, sérums, contornos de ojos, lociones corporales y tratamientos específicos para cada tipo de piel.

Higiene y cuidado de la piel

Limpiadores, tónicos, exfoliantes y productos de desmaquillado para una rutina de cuidado completa.

Fotoprotección solar

Tipos de filtros solares, factores de protección (SPF), aplicación correcta y recomendaciones según el fototipo de piel.

Nutricosmética

Complementos alimenticios orientados a mejorar la salud y apariencia de la piel, el cabello y las uñas desde el interior.

Módulo 5. Higiene Corporal e Íntima

El módulo de higiene corporal e íntima abarca los productos de uso diario más habituales en parafarmacia, con especial atención a las necesidades de cada tipo de cliente.

Productos de higiene diaria

Geles de ducha, jabones, champús, acondicionadores y productos de higiene general para el cuidado cotidiano del cuerpo.

Higiene bucodental

Pastas dentífricas, cepillos, enjuagues bucales, hilo dental e irrigadores para el cuidado completo de la salud bucodental.

Higiene íntima femenina y masculina

Productos específicos para la higiene íntima, adaptados a las necesidades y características de cada género.

Desodorantes y antitranspirantes

Diferencias entre desodorantes y antitranspirantes, formatos disponibles y recomendaciones según el tipo de piel.

Productos para pieles sensibles

Formulaciones sin perfume, hipoalergénicas y dermatológicamente testadas para pieles reactivas o con necesidades especiales.

Módulo 6. Productos Infantiles

El cuidado del bebé y del niño requiere un conocimiento específico de los productos disponibles y una atención especialmente cuidadosa hacia los padres y tutores.



Cuidado del bebé

Cremas de pañal, aceites corporales, lociones hidratantes y productos específicos para la delicada piel del recién nacido.



Alimentación infantil

Leches de inicio, continuación y crecimiento, papillas, potitos y complementos nutricionales para cada etapa del desarrollo.



Higiene y cosmética infantil

Geles de baño, champús sin lágrimas, toallitas húmedas y productos de higiene formulados especialmente para bebés y niños.



Seguridad y prevención

Recomendaciones sobre productos seguros, etiquetado, alérgenos y precauciones en el uso de cosméticos infantiles.



Atención a padres y recomendaciones

Orientación a los padres sobre los productos más adecuados para cada etapa del desarrollo del bebé y del niño.

Módulo 7. Nutrición y Dietética

El conocimiento de los principios básicos de nutrición permite al auxiliar de parafarmacia orientar al cliente de forma responsable en la elección de complementos alimenticios y productos dietéticos.



Principios básicos de nutrición

Macronutrientes, micronutrientes, hidratación y equilibrio nutricional como base de una alimentación saludable.



Complementos alimenticios

Tipos, indicaciones, contraindicaciones y diferencias con los medicamentos. Uso responsable y asesoramiento al cliente.



Vitaminas y minerales

Principales vitaminas y minerales, sus funciones en el organismo y los casos en que puede ser necesaria su suplementación.

Dietas especiales

Productos para dietas sin gluten, sin lactosa, veganas, vegetarianas y otras necesidades alimentarias específicas.

Control de peso

Productos y complementos orientados al control del peso corporal, con especial énfasis en el asesoramiento responsable y los hábitos de vida saludables.

Módulo 8. Fitoterapia y Productos Naturales

La fitoterapia y los productos naturales tienen una presencia cada vez mayor en las parafarmacias. El auxiliar debe conocer sus indicaciones, contraindicaciones y tendencias actuales.

Plantas medicinales más utilizadas

Equinácea, valeriana, manzanilla, jengibre, cúrcuma, ginkgo biloba y otras plantas de uso habitual en parafarmacia, con sus principales indicaciones.

Formatos de presentación

Infusiones, cápsulas, extractos, tinturas, aceites esenciales y otros formatos disponibles en el mercado parafarmacéutico.

Indicaciones y contraindicaciones

Conocimiento básico de las indicaciones terapéuticas y las posibles contraindicaciones e interacciones de los productos de fitoterapia.

Aromaterapia básica

Introducción a los aceites esenciales, sus usos más habituales y las precauciones necesarias en su manejo y recomendación.

Tendencias en productos naturales

Nuevas tendencias en el mercado de productos naturales: adaptógenos, superalimentos, CBD y otras novedades del sector.

Módulo 9. Ortopedia Básica

El auxiliar de parafarmacia debe conocer los productos ortopédicos más habituales para poder orientar al cliente de forma adecuada y responsable.

Productos ortopédicos más comunes

Rodilleras, muñequeras, tobilleras, fajas lumbares, plantillas y medias de compresión, entre otros.

Ayudas técnicas

Muletas, bastones, andadores, sillas de ruedas y otros dispositivos de apoyo a la movilidad del paciente.

Vendajes y soportes

Tipos de vendajes, indicaciones de uso y técnicas básicas de aplicación para el auxiliar de parafarmacia.

Movilidad y rehabilitación

Productos orientados a la recuperación funcional y la mejora de la movilidad en pacientes con lesiones o limitaciones físicas.



Asesoramiento al cliente: En ortopedia es especialmente importante derivar al cliente a un profesional sanitario cuando la situación lo requiera, actuando siempre dentro de los límites del auxiliar de parafarmacia.

Módulo 10. Salud y Autocuidado

El módulo de salud y autocuidado capacita al auxiliar para orientar al cliente en la prevención de enfermedades comunes y el fomento de hábitos de vida saludables.

Prevención de enfermedades comunes

Resfriados, gripe, alergias, problemas digestivos y otras patologías frecuentes: productos de parafarmacia para su prevención y alivio sintomático.

Control de constantes

Tensión arterial, glucosa en sangre, temperatura y otros parámetros de salud que el cliente puede controlar con dispositivos disponibles en parafarmacia.

Botiquín básico

Composición y mantenimiento de un botiquín doméstico: antisépticos, apósitos, analgésicos de venta libre y otros productos esenciales.

Hábitos saludables

Alimentación equilibrada, actividad física, descanso adecuado e hidratación como pilares del autocuidado y la prevención.

Educación sanitaria

El auxiliar de parafarmacia como agente de educación sanitaria: transmitir información veraz, clara y adaptada a cada cliente.

Módulo 11. Técnicas de Venta en Parafarmacia

El conocimiento de las técnicas de venta permite al auxiliar de parafarmacia incrementar la satisfacción del cliente y la rentabilidad del establecimiento de forma ética y responsable.

1

Venta cruzada y venta adicional

Estrategias para recomendar productos complementarios o de mayor valor añadido, siempre orientadas a satisfacer las necesidades reales del cliente.

2

Argumentación comercial

Técnicas para presentar los beneficios de los productos de forma convincente, adaptando el discurso a cada tipo de cliente.

3

Merchandising y escaparatismo

Organización visual del punto de venta, diseño de escaparates y técnicas de exposición de productos para maximizar las ventas.

4

Promociones y campañas

Planificación y ejecución de acciones promocionales estacionales y campañas de comunicación en el punto de venta.

5

Psicología del consumidor

Comprensión de los factores que influyen en la decisión de compra del cliente para ofrecer una atención más personalizada y efectiva.

Módulo 12. Digitalización y Marketing en Parafarmacia

La transformación digital es una realidad en el sector de la parafarmacia. El auxiliar debe conocer las herramientas digitales disponibles y las estrategias de marketing más efectivas para el entorno actual.



Uso de herramientas digitales

Manejo de **CRM** para la gestión de clientes, **TPV** para las ventas y otras herramientas de gestión digital del establecimiento.



Redes sociales para parafarmacias

Estrategias de presencia en redes sociales, creación de contenido de valor y gestión de la comunidad online de la parafarmacia.



Atención al cliente con IA

Uso de herramientas de inteligencia artificial como **ChatGPT** para mejorar la atención al cliente y optimizar procesos en la parafarmacia.



Estrategias de marketing local

Acciones de marketing orientadas a captar y fidelizar clientes del entorno geográfico de la parafarmacia.



Venta online de productos parafarmacéuticos

Normativa, plataformas y estrategias para la comercialización de productos parafarmacéuticos a través de canales de venta online.

Módulo 13. Prevención de Riesgos Laborales

La prevención de riesgos laborales es una obligación legal y una responsabilidad de todos los trabajadores. El auxiliar de parafarmacia debe conocer los riesgos específicos de su puesto y cómo prevenirlos.

Riesgos en parafarmacia

Identificación de los principales riesgos laborales presentes en el entorno de la parafarmacia: caídas, sobreesfuerzos, exposición a productos químicos, etc.

Manipulación de productos

Normas de seguridad en la manipulación, almacenamiento y transporte de productos parafarmacéuticos, especialmente los de uso tópico o con componentes activos.

Ergonomía y postura

Principios ergonómicos aplicados al puesto de trabajo del auxiliar: posturas correctas, manejo de cargas y prevención de lesiones musculoesqueléticas.

Seguridad e higiene

Medidas de higiene personal y del establecimiento, uso de equipos de protección individual (EPI) y mantenimiento de un entorno de trabajo seguro.

- 📄 **Protocolos de emergencia:** El auxiliar de parafarmacia debe conocer los protocolos de actuación ante emergencias: evacuación, primeros auxilios básicos y contacto con los servicios de emergencia.

Módulo 14. Ética Profesional y Normativa

La ética profesional y el cumplimiento de la normativa vigente son pilares fundamentales del ejercicio responsable de la profesión de auxiliar de parafarmacia.

Confidencialidad y protección de datos

Obligaciones derivadas del **RGPD** y la normativa española de protección de datos en el tratamiento de información de clientes en la parafarmacia.

Buenas prácticas profesionales

Código de conducta del auxiliar de parafarmacia: honestidad, rigor en el asesoramiento, respeto al cliente y compromiso con la salud pública.

Límites del asesoramiento

El auxiliar de parafarmacia debe conocer los límites de su competencia profesional y derivar al cliente a un profesional sanitario cuando sea necesario.

Responsabilidad del auxiliar

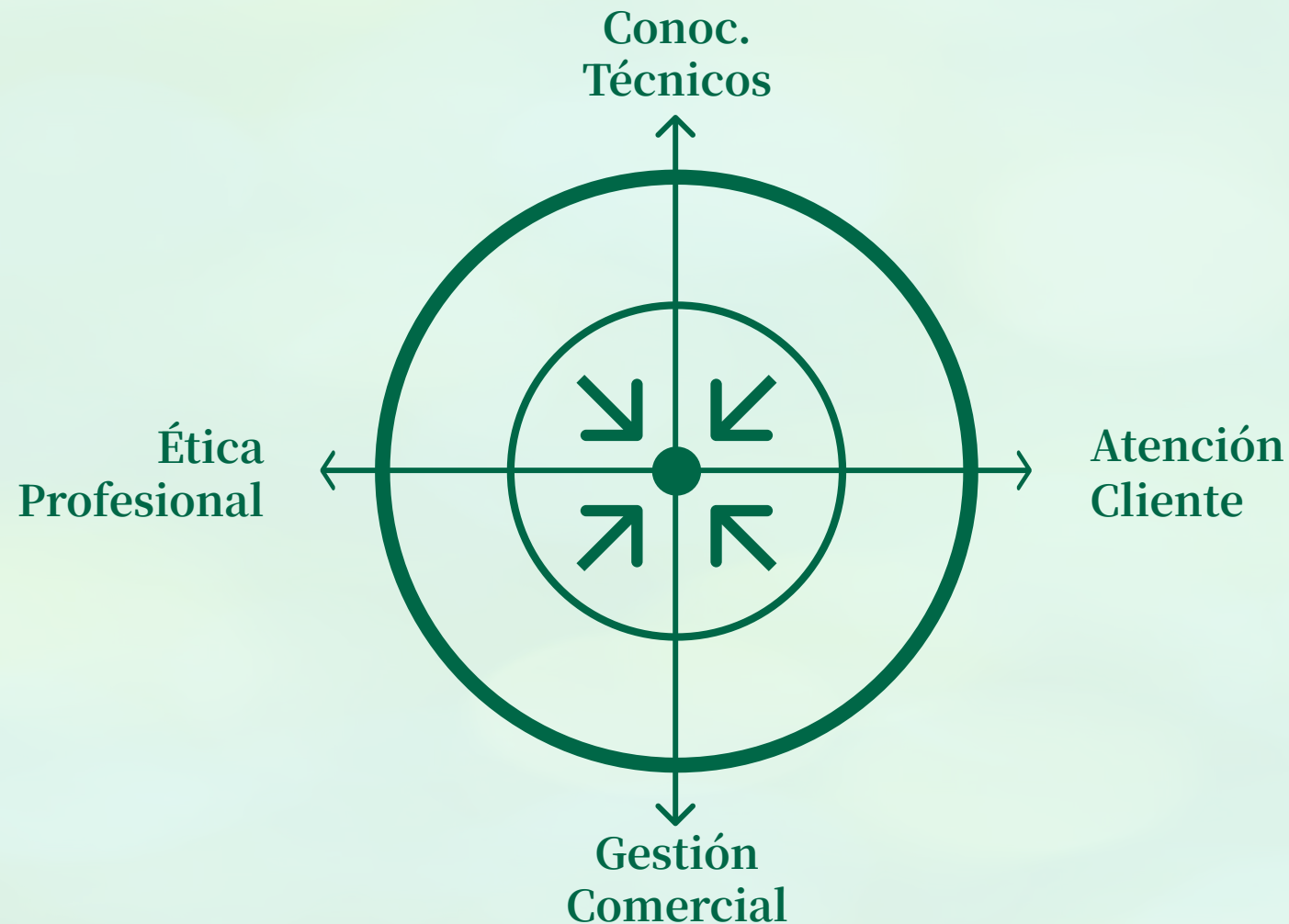
Responsabilidad civil, penal y administrativa derivada del ejercicio de las funciones del auxiliar de parafarmacia.

Normativa sanitaria aplicable

Legislación española y europea aplicable a la comercialización de productos parafarmacéuticos, cosméticos y complementos alimenticios.

Resumen del Curso

A lo largo de los **14 módulos** del curso de Auxiliar de Parafarmacia, el alumno habrá adquirido una formación integral que le permitirá desempeñar sus funciones con profesionalidad, rigor y responsabilidad.



Esta formación de **100 horas** proporciona al alumno las bases necesarias para incorporarse al mercado laboral en el sector de la parafarmacia con plenas garantías de calidad en el desempeño de sus funciones.

Actividad Práctica Final

La actividad práctica final tiene como objetivo integrar y aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo del curso en situaciones reales del entorno de la parafarmacia.

1 Simulación de atención al cliente

El alumno deberá atender a un cliente simulado, detectar sus necesidades, asesorarle sobre los productos más adecuados y gestionar una posible reclamación.

2 Gestión del establecimiento

Realización de un pedido a proveedor, control de stock y caducidades, y organización del espacio de venta aplicando los criterios de merchandising aprendidos.

3 Caso práctico de asesoramiento

Resolución de un caso práctico que integre conocimientos de dermocosmética, nutrición, fitoterapia u ortopedia, con argumentación fundamentada y respeto a los límites profesionales.

4 Aplicación de normativa y ética

Identificación y resolución de situaciones que impliquen la aplicación de la normativa sanitaria, la protección de datos y los principios éticos del auxiliar de parafarmacia.

Recursos del Curso

El curso de Auxiliar de Parafarmacia pone a disposición del alumno una serie de recursos de apoyo al aprendizaje para facilitar la adquisición y consolidación de los conocimientos.



Material didáctico

Contenidos teóricos de cada módulo en formato digital, con esquemas, resúmenes y ejemplos prácticos para facilitar el estudio.



Recursos audiovisuales

Vídeos explicativos, tutoriales y demostraciones prácticas de los procedimientos y técnicas más relevantes del curso.



Actividades y autoevaluaciones

Ejercicios prácticos, casos de estudio y cuestionarios de autoevaluación para reforzar el aprendizaje de cada módulo.



Foro de dudas y comunidad

Espacio de comunicación con el tutor y otros alumnos para resolver dudas, compartir experiencias y enriquecer el aprendizaje colaborativo.



Certificado de aprovechamiento

Al superar el curso, el alumno recibirá un certificado de aprovechamiento que acredita la formación recibida como Auxiliar de Parafarmacia.



Objetivo General del Curso

Capacitar al alumno para desempeñar funciones de auxiliar en una parafarmacia, adquiriendo los conocimientos técnicos, habilidades de atención al cliente y competencias prácticas necesarias para el asesoramiento básico, la venta responsable y la gestión de productos de salud y cuidado personal, siempre dentro de los límites profesionales y normativos.

100

Horas de formación

Formación completa y estructurada

14

Módulos temáticos

Cobertura integral del sector

1

Actividad práctica final

Aplicación real de los conocimientos



CURSO AUXILIAR DE PARAFARMACIA



100 HORAS