

## 1. MISIÓN Y FUNCIONES



### MISIÓN

Asistir en la dispensación de productos farmacéuticos, sanitarios y parafarmacéuticos, en la elaboración de fórmulas magistrales y preparados oficinales, así como en la realización de análisis clínicos elementales, controlando los productos, materiales, facturación y documentación en establecimientos y servicios de farmacia, colaborando en la promoción de la salud, prevención de enfermedades y educación sanitaria, bajo la supervisión del facultativo

Fuente: Cualificación; SAN123\_2



### FUNCIONES

Apilar y exponer los productos para su venta, envolver y embalar los ya vendidos

Fijar los requisitos de los clientes y asesorarles sobre la gama de productos, su precio, condiciones de entrega, garantías, uso y cuidados

Ayudar a la gestión cotidiana de las existencias mediante la realización de inventarios o la participación en ellos

Vender los productos y servicios, cobrar su precio sirviéndose de distintos métodos de pago, preparar las facturas y registrar las ventas en cajas registradoras

Explicar a los clientes los productos y servicios del establecimiento y hacer demostraciones de ellos

Fuente: Definidas a partir de las tareas de las Notas Explicativas del Catálogo Nacional de Ocupaciones

## 2. COMPETENCIAS Y HABILIDADES

### COMPETENCIAS TÉCNICO-PROFESIONALES

Fuente: [Esco \(europa.eu\)](http://Esco.europa.eu)

#### CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES 1/2

#### TRANSECTORIAL

- [garantizar el cumplimiento de los requisitos legales](#)
- [utilizar distintos métodos de comunicación](#)
- [organizar las instalaciones de almacenamiento](#)
- [facilitar información médica](#)

- [tener los medicamentos almacenados correctamente](#)
- [aplicar competencias matemáticas](#)
- [ofrecer a los clientes servicios de seguimiento](#)

## CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ESENCIALES 2/2

## ESPECÍFICAS DEL SECTOR

- [garantizar la satisfacción del cliente](#)
- [llevar a cabo la reparación de los productos](#)
- [manejar una caja registradora](#)
- [asesorar sobre productos médicos](#)
- [examinar la mercancía](#)
- [orientar a clientes en la selección de productos](#)
- [supervisar el nivel de las existencias](#)
- [mantener limpia la tienda](#)
- [identificar las necesidades del cliente](#)
- [organizar la presentación de los productos](#)

- [colocar las mercancías en las estanterías](#)
- [procesar devoluciones](#)
- [realizar la toma de pedidos](#)
- [realizar ventas activas](#)
- [hacer demostraciones de las características de un producto](#)
- [emitir facturas de venta](#)
- [planificar con el cliente el envío e instalación del producto vendido](#)
- [revisar la caducidad de los medicamentos](#)
- [prevenir los robos en tiendas](#)

## CAPACIDADES Y COMPETENCIAS OPTATIVAS

## CONOCIMIENTOS ESENCIALES

## ESPECÍFICO DEL SECTOR

- [técnicas de venta](#)
- [características del producto](#)
- [sistemas de comercio electrónico](#)

- [comprensión del producto](#)
- [características del servicio](#)

## CONOCIMIENTOS OPTATIVOS

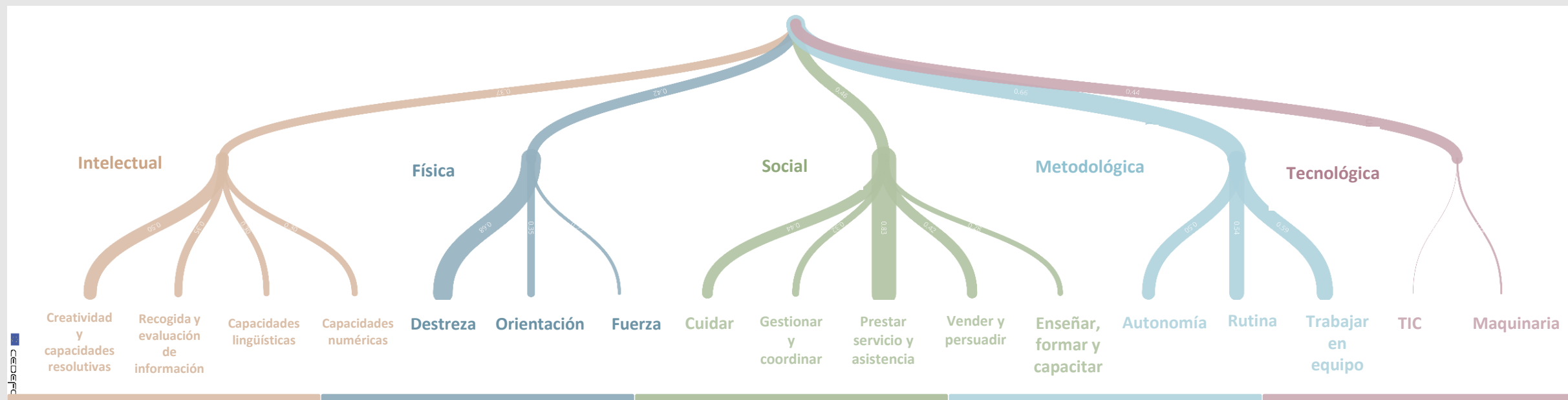
## HABILIDADES TRANSVERSALES

Fuente: [Tasks within occupations](https://tasks.withinoccupations.com/) | CEDEFOP (europa.eu)

Las habilidades transversales en este indicador son valoradas en una escala del 0 al 1 para cada grupo ocupacional en función de su importancia

Para los “vendedores”, al que pertenecen los dependientes y las dependientas de farmacia destacan las habilidades vinculadas con la **metodología** y lo **social**, principalmente trabajar en equipo y prestar servicio y asistencia.

Además, la destreza es importante como habilidad **física** al mismo tiempo que la creatividad y las capacidades resolutorias destacan como habilidades intelectuales.



## 3. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA PROFESIONAL



## CUALIFICACIÓN

Farmacia



## CERTIFICADO PROFESIONAL

No contempla



## FORMACIÓN PROFESIONAL REGLADA

Técnico en Farmacia y Parafarmacia



## FORMACIÓN UNIVERSITARIA

No contempla

## OTRA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Cursos en nutrición, dietética o alergología

Certificados de habilidades informáticas

## PROFESIÓN REGULADA: NO

## REQUERIMIENTOS MÍNIMOS

Fuente: SEPE, Perfiles de la oferta de empleo

## FORMACIÓN 1/2

- La formación y la experiencia son los dos soportes principales para desarrollar estas tareas en la actividad comercial, para ello existen varias vías. Se puede hacer el aprendizaje en las propias tiendas y/o establecimientos, conociendo el sector desde dentro, así ocurre en casi dos de cada diez ofertas que ofrecen formación a cargo de la empresa.
- Otra posibilidad es partir de un determinado nivel formativo y/o titulación. Para este tipo de vendedores, en la muestra estudiada en nueve de cada diez ofertas no se solicita ninguna titulación específica, sin embargo, en seis de cada diez si requieren un determinado nivel formativo, como la ESO en tres de cada diez, Bachillerato en dos de cada diez y con igual proporción para la FP reglada.
- Otra alternativa son los conocimientos específicos sobre el producto y/o servicio a la venta, dichos conocimientos deben ser lo más amplios posibles para poder ofrecer un asesoramiento personalizado de calidad.

## FORMACIÓN 2/2

- Como formación común a estos profesionales estarían las técnicas de venta y merchandising.
- El conocimiento de idiomas resulta cada vez más imprescindible porque amplía el abanico de potenciales clientes, así en zonas turísticas, el idioma más solicitado es el inglés, seguido del francés y el alemán.

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

La experiencia es muy valorable tanto si se tiene una buena aptitud comercial como si se domina la venta de un determinado artículo.

## 4. CONDICIONES DE TRABAJO

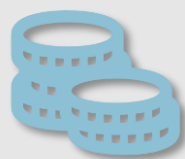


### JORNADA LABORAL

63 % tiempo completo y 37 % tiempo parcial

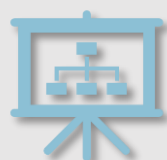
En su distribución predomina la jornada partida, más propia del pequeño comercio, seguida por el trabajo a turnos y la disponibilidad horaria, más características de los centros comerciales y/o cadenas especializadas, debido a la amplitud de horarios comerciales

Fuente: SEPE, Perfiles de la oferta de empleo



### RETRIBUCIÓN\*

El salario de un/a dependiente de farmacia es de 1.176,84€ mensuales, cuentan con un complemento de guardia que está entre 10,11€-11,55€ diarios y un plus de hora nocturna 1,45€, en caso de ser festivo la hora nocturna se paga a 22,37€ según el Convenio colectivo para oficinas de farmacia (tabla salarial 2021)



### UBICACIÓN ORGANIZATIVA

Establecimientos de farmacia y parafarmacia

## 5. CONTEXTO

### TEJIDO EMPRESARIAL

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Directorio Central de Empresas, 1 de enero de 2021

[INEbase / Economía / Empresas / Explotación estadística del directorio central de empresas. DIRCE / Últimos datos](#)

TOTAL DE EMPRESAS  
1 de enero de 2021

8.852

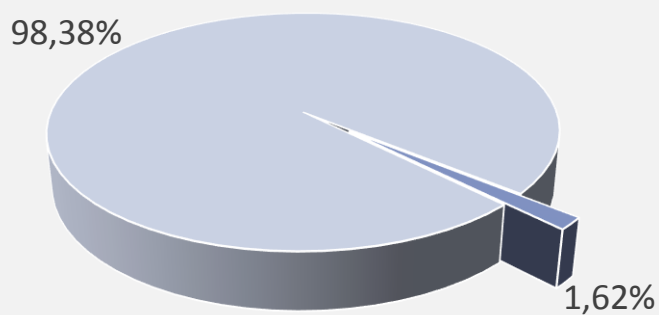
Autónomos

50,22%

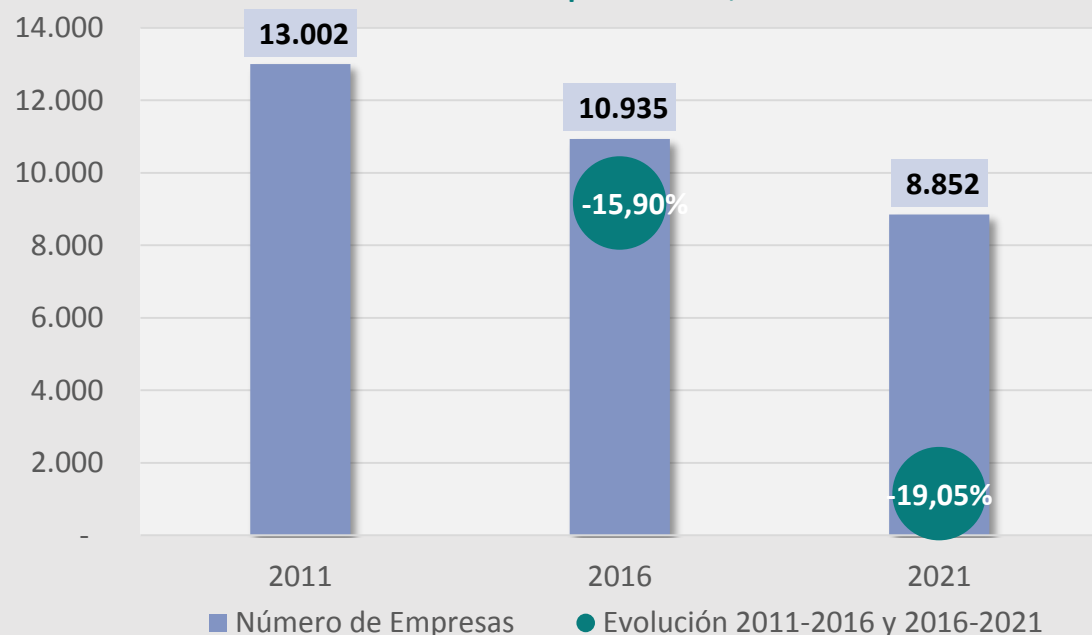
MPYMEs\*\*

48,12%

Un 1,62% de las empresas de la Comunidad de Madrid son Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados



Evolución de número de empresas (C. Madrid, 2011-2021)  
CNAE 475 Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados, 1 de enero de 2021

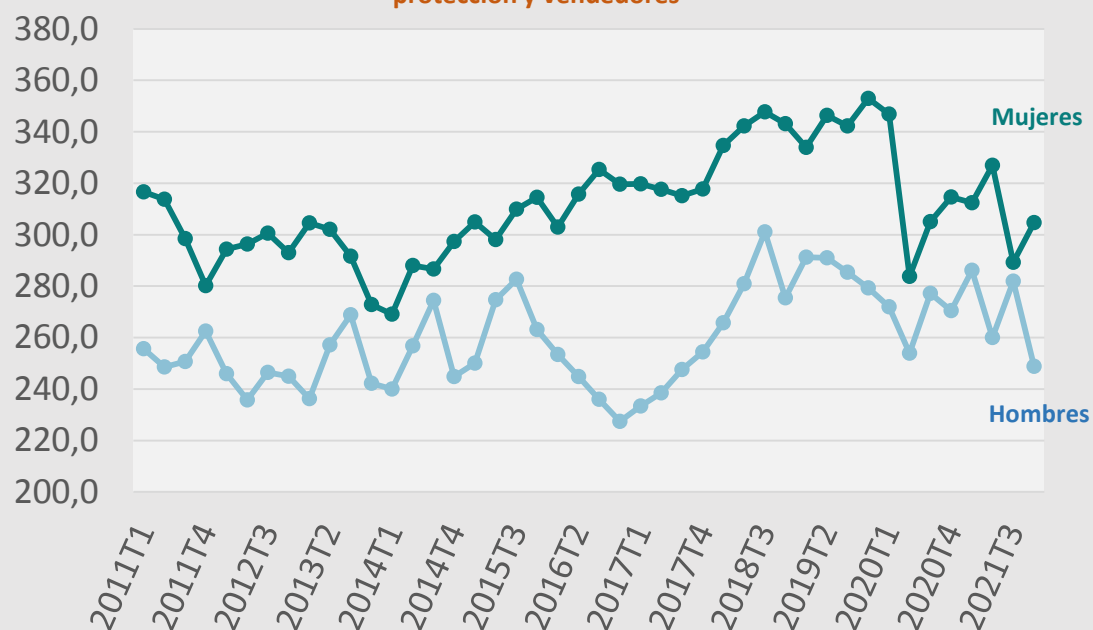


### MERCADO DE TRABAJO

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Encuesta de Población Activa (2011-2021)

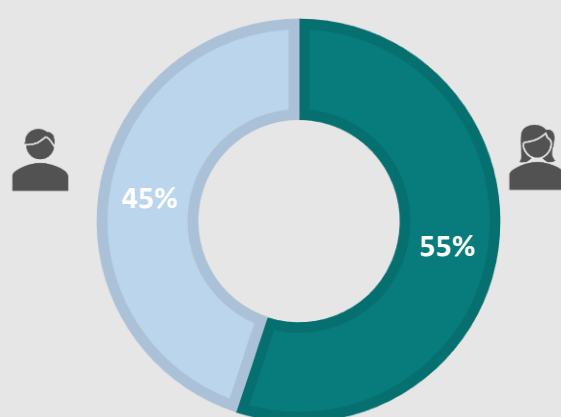
[INEbase / Mercado laboral / Actividad, ocupación y paro / Encuesta de población activa / Últimos datos](#)

Evolución del número de empleos (C. Madrid, T12011-T42021);  
Grupo ocupacional 5. Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores



TOTAL DE EMPLEOS  
en el cuarto trimestre de 2021

448.100



% que representa la CM en el total del grupo ocupacional en España

13,26%

% que representa el grupo ocupacional sobre el total del empleo en la CM

17,43%

Los datos actualizados sobre demandantes de empleo, paro y contratación se pueden consultar pinchando en el siguiente botón:



\* Las cifras de retribución hacen referencia al salario bruto

\*\* MPYMEs o Micropymes, son pequeñas empresas de menos de 10 empleos.

## PERSPECTIVAS DE FUTURO

### TENDENCIAS DE FUTURO DEL SECTOR

- 1 **Medicina personalizada, tratamientos adaptados a cada paciente en función de criterios cada vez más avanzados**
- 2 **Impulso de una sanidad más preventiva enfocada a un mayor bienestar de las personas y a la sostenibilidad del sistema sanitario**
- 3 **Digitalización y nuevas tecnologías para una mayor eficiencia en el sentido más amplio**

## PRINCIPALES CAMBIOS Y TECNOLOGÍAS



Se puede esperar un aumento de la demanda de profesionales cualificados cuyos conocimientos se adapten a los cambios que implican la digitalización y las nuevas tecnologías, así como al avance científico cada vez más orientado hacia la personalización.

En los últimos tiempos se está viviendo un aumento de los servicios privados de salud, lo que se espera que incremente el número de pacientes y también el uso de productos y servicios vinculados con la prevención.

Por último, la digitalización y las nuevas tecnologías sanitarias evolucionan, especialmente dirigidas al seguimiento y control de la situación de pacientes.

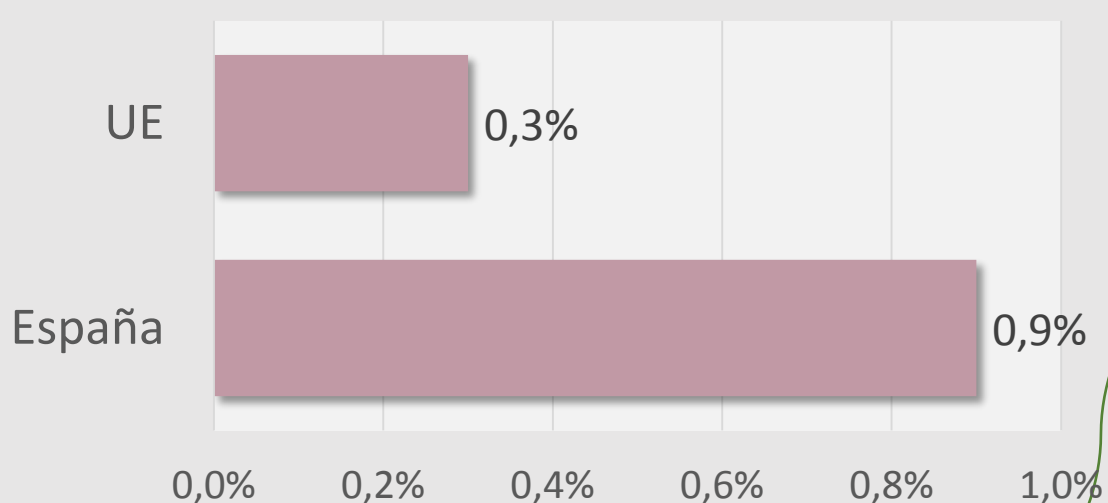
### HERRAMIENTAS Y TECNOLOGÍAS

- **Competencias digitales básicas:** que garanticen flexibilidad ante nuevas formas de trabajo (tratamiento digital de imagen, trabajo colaborativo, etc.)
- **Ciberseguridad:** en muchos casos los y las profesionales trabajan con información sensible, siendo fundamental conocer los protocolos de trabajo para evitar riesgos y garantizar la protección de los datos en todo momento.
- **Software:** gestión y control de stock, nuevos métodos de pago.

## PERSPECTIVAS EN EL EMPLEO

Fuente: [de pronóstico de habilidades CEDEFOP \(europa.eu\)](#)

### Crecimiento del empleo (% tasa anual)



Variación absoluta esperada del empleo en España

**145.729**

Nivel de cualificación de los nuevos empleos esperados

ALTO

57.112

MEDIO

148.994

BAJO

- 60.376

- **Ocupación:** Vendedores
- **País:** España
- **Periodo:** 2021-2030





Según las proyecciones a 2030 de CEDEFOP, el grupo ocupacional “**Vendedores**” crecerá en España por encima del crecimiento que tendrá en Europa, siendo el sector del otro comercio al por menor en el que se concentrará la mayor parte del empleo.

Dados los requerimientos de formación de estos profesionales, prácticamente los nuevos puestos contarán con una cualificación media.

Realizando a partir de los datos disponibles\* una estimación del crecimiento del empleo en Madrid, en el año 2030 habrá unos 19.331 profesionales más que en 2021.

## 6. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

### CARACTERIZACIÓN

#### OCUPACIÓN SISPE

Dependientes de farmacia

#### CÓDIGO SISPE

52201110

#### FAMILIA PROFESIONAL

Comercio y Marketing

#### ÁREAS

- Compraventa
- Marketing y relaciones públicas

#### CNAE

475 – Comercio al por menor de otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados

#### OCUPACIONES SISPE AFINES

- 52201079 Dependientes de comercio en general
- 52201154 Dependientes de herboristería
- 52201251 Dependientes de perfumería y droguería

### EQUIVALENCIAS EN OTRAS CLASIFICACIONES

#### CNO-11

5220 – Vendedores en tiendas y almacenes

#### CIOU-08

5223– Asistentes de venta de tiendas y almacenes

#### GRUPO OCUPACIONAL

5 – Trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores

#### ESCO

[5223724 - vendedor especializado en medicamentos y productos médicos/vendedora especializada en medicamentos y productos médicos](#)