



Cofinanciado por  
la Unión Europea



MINISTERIO  
DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN PROFESIONAL  
Y DEPORTES



Fondos Europeos



Junta de  
Castilla y León

# CyL SKILLS 2025

**Modalidad de Competición Nº: C2**

Farmacia y Parafarmacia

## **Descripción Técnica**

Dirección General de Formación Profesional  
y Régimen Especial

C2-FARMACIA



## ÍNDICE:

1. Introducción a la modalidad de Competición “**Farmacia y Parafarmacia**”
  - 1.1 ¿Quién patrocina la modalidad de competición?
  - 1.2 ¿Qué hacen estos profesionales?
  - 1.3 ¿Qué tecnologías emplean estos profesionales?
  - 1.4 ¿En qué consiste la competición?
  - 1.5 ¿Qué competencias se requieren para el desarrollo de la prueba?
  - 1.6 ¿Qué conocimientos se relacionan con el desarrollo de la prueba?
2. Plan de Pruebas
  - 2.1 Definición de las pruebas.
  - 2.2 Criterio de evaluación de las pruebas.
  - 2.3 Requerimientos generales de seguridad y salud.
    - 2.3.1 Equipos de Protección Personal.
    - 2.3.2 Verificación de los equipos y comprobaciones de seguridad.
3. Desarrollo de la competición.
  - 3.1 Programa de la competición.
  - 3.2 Esquema de calificación.
  - 3.3 Herramientas y equipos.
    - 3.3.1 Herramientas y equipos aportados por el competidor.
    - 3.3.2 Herramientas y equipos aportados por el jurado.
    - 3.3.3 Herramientas y equipos aportados por los patrocinadores.
  - 3.4 Protección contra incendios.
  - 3.5 Primeros auxilios.
  - 3.6 Protocolo de actuación ante una situación de emergencia sanitaria.
  - 3.7 Higiene.



## 1. INTRODUCCIÓN A LA MODALIDAD DE FARMACIA Y PARAFARMACIA

El *Campeonato Autonómico de Formación Profesional CyL Skills 2025*, tiene como objeto principal el seleccionar al alumnado que formará parte del equipo de Castilla y León que representará a la Comunidad en el siguiente *Campeonato Nacional de Formación Profesional, SpainSkills 2026*. En la modalidad de competición C2 denominada *Farmacia*, los participantes deberán demostrar sus conocimientos, competencias y habilidades relacionados con el trabajo desarrollado en una farmacia mediante su aplicación en los diferentes tipos de pruebas prácticas propuestas.

**LAS SIGUIENTES DESCRIPCIONES TÉCNICAS SON PROVISIONALES Y PUEDEN SUFRIR MODIFICACIONES POR NÚMERO DE COMPETIDORES INSCRITOS O A CRITERIO DEL ÓRGANO COMPETENTE DE LA CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN.**

### 1.1 ¿Quién patrocina la modalidad de competición?

La modalidad de *Farmacia y Parafarmacia* en esta edición de 2025 será patrocinada por la empresa *L'Oréal Dermatological Beauty*.

### 1.2 ¿Qué hacen estos profesionales?

El técnico de farmacia es la persona encargada de asistir en la dispensación de productos farmacéuticos y afines, asistir en la elaboración de fórmulas magistrales y preparados oficinales, realizar la venta de productos parafarmacéuticos, fomentando la promoción de la salud, además de realizar tareas administrativas y de control de almacén, cumpliendo con las especificaciones de calidad, seguridad y protección ambiental.

### 1.3 ¿Qué tecnologías emplean estos profesionales?

Este profesional ejerce su actividad en establecimientos de venta de productos farmacéuticos, parafarmacéuticos y/o en general productos relacionados con la salud humana o animal, así como con la cosmética o fitoterapia, entre otros. Además, aunque es menos frecuente, puede ejercer su actividad en pequeños laboratorios de elaboración de productos farmacéuticos o afines. Siendo sus ocupaciones y puestos de trabajo los siguientes:

- Técnico en Farmacia
- Técnico auxiliar de Farmacia
- Técnico de almacén de medicamentos
- Técnico en Farmacia hospitalaria
- Técnico en Establecimientos de Parafarmacia.



Por todo ello, manejan diferentes programas de gestión para el proceso de dispensación y ventas de productos, recepción de pedidos y control de stocks, registro de fórmulas magistrales, así como toda la documentación relacionada con la información que debe recibir el usuario de la oficina de farmacia. Además, puede apoyar y fomentar la digitalización a través de páginas web y redes sociales

Por otro lado, deben manejar instrumental y equipos para asistir en la elaboración de productos farmacéuticos y parafarmacéuticos y realizar controles analíticos.

#### **1.4 ¿En qué consiste la competición?**

Los participantes de esta modalidad deberán demostrar sus competencias en las siguientes 4 pruebas de trabajo práctico y de forma individual en las que aplicarán sus habilidades y preparación:

- **Prueba A:** Técnicas de venta dermocosmética.
- **Prueba B:** Encadenamiento con medicamentos
- **Prueba C:** Visibilidad de lineales y creación de un 2º espacio
- **Prueba D:** Redes sociales.

#### **1.5 ¿Qué competencias se requieren para el desarrollo de la prueba?**

- Asistir en la dispensación de productos farmacéuticos informado de sus características y de su uso racional.
- Realizar la venta de productos parafarmacéuticos, atendiendo las demandas e informando con claridad a los usuarios.
- Fomentar en los usuarios hábitos de vida saludables para mantener o mejorar su salud y evitar la enfermedad.
- Apoyar psicológicamente a los usuarios, manteniendo la discreción, y un trato cortés y de respeto.
- Identificar las necesidades de venta de productos según tipología de la farmacia y características de usuarios.
- Resolver problemas y tomar decisiones individuales siguiendo las normas y procedimientos establecidos, definidos dentro del ámbito de su competencia.

#### **1.6 ¿Qué conocimientos se relacionan con el desarrollo de la prueba?**

- Reconocer las características y la presentación de los productos parafarmacéuticos y farmacéuticos relacionándolos con sus aplicaciones.
- Interpretar e informar sobre la utilización adecuada del producto parafarmacéutico interpretando la información técnica suministrada, realizando una correcta comunicación y asistiendo en la dispensación del producto.



- Sensibilizar a los usuarios fomentando hábitos de vida saludables para mantener o mejorar su salud y evitar la enfermedad.
- Aplicar actividades de venta, así como técnicas de marketing, tanto interno como externo, con los que mejorar la actividad.
- Seleccionar los productos dermofarmacéuticos atendiendo a consultas e informando con claridad al usuario acerca de sus características y uso racional.
- Interpretar técnicas de apoyo psicológico y de comunicación detectando necesidades

## 2. PLAN DE PRUEBAS

### 2.1 Definición de las pruebas.

El plan de pruebas consiste en la realización de varias actividades, que se desarrollaran de forma individual por cada una de las personas participantes en la competición. Cada participante deberá demostrar sus habilidades en Farmacia y Parafarmacia, (utilizando los recursos proporcionados y los materiales permitidos).

Para ello, de acuerdo con las competencias necesarias y con los conocimientos relacionados, el trabajo práctico que se proponga requerirá, desplegar las siguientes actividades:

- **Prueba A:** Técnicas de venta dermocosmética.
- **Prueba B:** Encadenamiento con medicamentos
- **Prueba C:** Visibilidad de lineales y creación de un 2º espacio
- **Prueba D:** Redes sociales.

Previo al inicio de cada prueba, habrá una reunión entre jurado y participantes, a fin de aclarar posibles dudas acerca de la misma.

- **Prueba A:** Técnicas de venta dermocosmética.

Cada participante deberá realizar una entrevista con el paciente con la que tratará de averiguar a través de preguntas concretas aspectos como: síntomas, tiempo que lleva sufriendo el problema, medicación, alergias, ...

Para el desarrollo de la prueba contará con distintos tipos de productos de dermocosmética y un cliente ficticio.

- **Prueba B:** Encadenamiento con medicamentos

Cada participante realizar una recomendación responsable con los que complementar, mejorar la adherencia o potenciar los resultados de un tratamiento, asegurando la compatibilidad ente los productos, las condiciones del paciente, ... Para ello, deberá recoger la información aportada, así como realizar preguntas precisas.



- **Prueba C:** Visibilidad de lineales y creación de un 2º espacio

Los competidores deberán organizar y exponer distintos tipos de productos en estanterías y zonas adicionales de la farmacia con el objetivo de potenciar las ventas y el atractivo de los productos, trabajando siempre de una manera segura.

- **Prueba D:** Redes sociales.

Los competidores deberán crear un perfil comercial para la farmacia en una red social (*Instagram*), así como contenido (posts) que deberán ser creativos sin dejar profesionalidad de lado, con el objetivo de potenciar su alcance y darse a conocer.

## 2.2 Criterios de evaluación de las pruebas.

La evaluación de cada demostración se llevará a cabo por el jurado constituido para cada una de las actividades. Cada miembro del jurado utilizará una rúbrica específica de cada actividad y una vez finalizada la demostración, el jurado se reunirá para discutir la rúbrica definitiva de cada alumno. Una vez se ha llevado a cabo la puesta en común por parte del jurado en cada una de las actividades, la evaluación quedará cerrada y no se modificará en el transcurso de las siguientes actividades de ningún modo.

Las rúbricas se han diseñado para cada una de las actividades y permiten obtener una puntuación numérica de la demostración en cuestión. Una vez que se hayan obtenido todas las puntuaciones de las demostraciones de todas las actividades y para cada alumno, se procederá al cálculo de la puntuación final.

<b>Criterios de evaluación</b>		
A	<b>Criterio 1</b> <b>Rúbrica Técnicas de venta</b> <b>dermocosmética</b>	Listado aspectos que conforman una venta dermocosmética completa, en la que se indicará si el alumno cumple o no cumple cada aspecto.
B	<b>Criterio 2</b> <b>Rúbrica Encadenamiento</b> <b>con medicamentos</b>	Listado aspectos que conformaran un encadenamiento dermocosmético con medicamento para paliar y/o mejorar sus efectos adversos, en la que se indicará si el alumno cumple o no cumple cada aspecto.
C	<b>Criterio 3</b> <b>Rúbrica Visibilidad de</b> <b>lineales y 2º espacio</b>	Listado aspectos que conformaran la colocación de un lineal de farmacia completo y un segundo espacio de visibilidad, en la que se indicará si el alumno cumple o no cumple cada aspecto.
D	<b>Criterio 4</b> <b>Rúbrica Redes sociales.</b>	Listado aspectos que conformaran la creación de una red social de una farmacia, en la que se indicará si el alumno cumple o no cumple cada aspecto.

## 2.3 Requerimientos generales de seguridad y salud.

Cada competidor deberá trabajar con el máximo de seguridad, aplicando las medidas de seguridad en el manejo de máquinas y utillaje propio de laboratorio y empleando los equipos de protección individual (EPI) correspondientes



### 2.3.1 Equipos de Protección Personal.

Los participantes deberán utilizar durante la competición bata o uniforme de trabajo, así como calzado cómodo y no llevar las piernas al descubierto. Este equipo será aportado por cada participante.

### 2.3.2 Verificación

Antes de iniciar cada una de las pruebas el jurado realizará comprobación del material empleado en cada una de las pruebas, así como del correcto funcionamiento de los equipos informáticos.

## 3. DESARROLLO DE LA COMPETICIÓN

### 3.1 Programa de la competición.

La demostración se desarrollará a lo largo de tres jornadas, dividida en módulos para facilitar su ejecución y evaluación, de acuerdo con el siguiente programa:

Prueba: Descripción del trabajo a realizar	Día 1	Día 2	Día 3	horas
<b>Prueba A:</b> Técnicas de venta dermocosmética	4	2		6
<b>Prueba B:</b> Encadenamiento con medicamentos		6		6
<b>Prueba C:</b> Visibilidad de lineales y 2º espacio			4	4
<b>Prueba D:</b> Redes Sociales	2			2
TOTAL	6	8	4	18

El horario de desarrollo del campeonato de las diferentes especialidades se indicará previamente, así como la hora de inicio de la jornada de tarde, pudiendo sufrir modificaciones desde la organización en función del horario de comidas. Cada día al comienzo de la competición, el jurado informará a los competidores sobre las tareas a realizar y los aspectos críticos de las mismas. En este momento los competidores podrán preguntar dudas acerca del uso del desarrollo de la prueba.

### 3.2 Esquema de calificación.

La puntuación total máxima en el plan de pruebas será de 100 puntos, distribuidos por pruebas según el siguiente cuadro:

Pruebas a Desarrollar	Puntos Máximos
<b>Prueba A:</b> Técnicas de venta dermocosmética	25
<b>Prueba B:</b> Encadenamiento con medicamentos	25
<b>Prueba C:</b> Visibilidad de lineales y 2º espacio	25
<b>Prueba D:</b> Redes Sociales	25



TOTAL	100
-------	-----

Los puntos de cada prueba serán asignados según una rúbrica de evaluación específica para cada una de ellas. Esta prueba contendrá los criterios de evaluación y los ítems para calificar cada uno de ellos.

<b>Criterios de Evaluación. Prueba A: Técnicas de Venta de Dermocosmética</b>	
<b>Habilidades comunicativas en la atención al paciente</b>	Recibe al cliente de forma cordial y agradable
	Posee un aspecto limpio y cuidado
	Se explica con calidad
	Utiliza un vocabulario adecuado
	Atiende y resuelve las dudas del cliente
	Se implica con el cliente
	Fideliza al cliente
<b>Proceso de dispensación y venta</b>	Hace preguntas adecuadas para hacer la mejor recomendación (destinatario, incompatibilidades, alergias, ...)
	Hace una correcta recomendación en base a la información obtenida
	Explica correctamente el producto (importancia, posología, incompatibilidades, efectos adversos, ...)
	Explica recomendaciones sanitarias acordes con el estado del paciente
	Realiza la demostración del producto
	Propone ventas cruzadas y/o combinadas
<b>Cierre de la venta</b>	Hace un cierre de adecuado, reforzando la recomendación
	Le comunica el importe de la venta
	Entrega los productos de manera adecuada

<b>Criterios de Evaluación. Prueba B: Encadenamiento con medicamentos</b>	
<b>Habilidades comunicativas en la atención al paciente</b>	Recibe al cliente de forma cordial y agradable
	Posee un aspecto limpio y cuidado
	Se explica con calidad
	Utiliza un vocabulario adecuado
	Atiende y resuelve las dudas del cliente
<b>Proceso de dispensación y asesoramiento</b>	Hace preguntas adecuadas para hacer la mejor recomendación (destinatario, causa, ...)
	Encadena con un producto adaptado a los efectos secundarios
	Realiza un asesoramiento adecuado (haciendo preguntas en base a los gustos y necesidades del paciente)



	Recoge la información proporcionada y emite los beneficios adaptados a las necesidades
	Realiza la demostración del producto
	Escucha activamente y pregunta sensaciones
<b>Cierre de la venta</b>	Una vez confirmado el producto principal, encadena y resume los beneficios
	Hace un cierre de adecuado, reforzando la recomendación
	Le comunica el importe de la venta
	Entrega los productos de manera adecuada

<b>Criterios de Evaluación. Prueba C: Visibilidad de lineales y 2º espacio</b>	
<b>Preparación del espacio</b>	Colocación y distribución de productos es ordenada
	Crea un plano adecuado de cómo distribuir los espacios
	Muestra ideas creativas e ingeniosas
	Es visualmente atractivo
	Mantiene el espacio limpio
<b>Colocación de los productos</b>	Muestra promociones y/o precios
	Se asegura que los materiales están en perfecto estado
	No tapa mensajes importantes
	Coloca todos los productos orientados a la visibilidad del público
	Trabaja con agilidad y cumple los tiempos
	Al finalizar revisa toda la instalación
<b>Trabajo de forma segura</b>	Trabaja de forma segura
	Utiliza los materiales adecuados para la colocación de los productos
	Busca apoyos para facilitar la colocación

<b>Criterios de Evaluación. Prueba D: Redes Sociales</b>	
<b>Creación de una cuenta</b>	Crea una cuenta de carácter profesional
	Lo identifica de forma correcta
	Incluye datos de la farmacia
	Es accesible
<b>Creación de post</b>	No contiene errores ortográficos
	Transmite información clara
	Es creativo sin perder profesionalidad
	Es acorde a la temática



### **3.3 Herramientas y equipos.**

#### **3.3.1 Herramientas y equipos aportados por el competidor.**

Cada participante deberá aportar y utilizar el equipo de protección individual anteriormente mencionado (ver apartado **2.3.1. Equipos de Protección Personal**). Además, en la **Prueba D Redes Sociales**, podría requerirse el teléfono móvil de los competidores.

#### **3.3.2 Herramientas y equipos aportados por el jurado.**

La organización del evento aportará:

- Equipos informáticos
- Material de limpieza necesario
- Material de papelería necesario para las pruebas
- Mobiliario específico para el desarrollo del skills

#### **3.3.3 Herramientas y equipos aportados por los patrocinadores.**

El patrocinador de esta competición aportará productos de diferentes gamas o líneas de parafarmacia. Además de cartelería, folletos, expositores ... que se puedan utilizar como decoración del stand o para el desarrollo de pruebas.

### **3.4 Protección contra incendios.**

La zona de competición cumple la normativa y el plan de protección contra incendios establecido.

### **3.5 Primeros auxilios.**

La naturaleza de las pruebas no requiere ningún plan específico de primeros auxilios por lo que durante la competición se cumplirá con el protocolo establecido en el recinto.

### **3.6 Protocolo de actuación ante una situación de emergencia sanitaria.**

El establecido en el recinto donde tiene lugar la competición.

### **3.7 Higiene.**

Se mantendrá el espacio de trabajo en todo momento limpio, sin residuos en el suelo que puedan ocasionar resbalones, tropiezos, caídas o accidentes. El competidor es el responsable de mantener su área de trabajo en perfectas condiciones