

# Diplomado

## Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica





## Diplomado

### Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Dedicación: **16h/semana**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**
- » Dirigido a: **Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las titulaciones del campo de los Negocios, Economía, Marketing y Farmacéutica**

Acceso web: [www.techtute.com/escuela-de-negocios/curso-universitario/proceso-venta-industria-farmaceutica](http://www.techtute.com/escuela-de-negocios/curso-universitario/proceso-venta-industria-farmaceutica)

# Índice

01

Bienvenida

---

*pág. 4*

02

¿Por qué estudiar en TECH?

---

*pág. 6*

03

¿Por qué nuestro programa?

---

*pág. 10*

04

Objetivos

---

*pág. 14*

05

Estructura y contenido

---

*pág. 20*

06

Metodología

---

*pág. 26*

07

Perfil de nuestros alumnos

---

*pág. 34*

08

Dirección del curso

---

*pág. 38*

09

Impacto para tu carrera

---

*pág. 42*

10

Beneficios para tu empresa

---

*pág. 46*

11

Titulación

---

*pág. 50*

# 01 Bienvenida

La presentación de soluciones personalizadas basadas en evidencia científica y mantener relaciones sólidas con los clientes a lo largo del tiempo constituyen las bases de la comercialización de productos en el sector farmacéutico. Un proceso que implica un conocimiento detallado de cada una de sus fases, del propio sector y de la identificación de necesidades. Así, en todas estas claves se adentra esta titulación 100% online, que permite a los profesionales estar al día de las técnicas más sofisticadas utilizadas en las ventas farmacéuticas, así como en las estrategias de negociación. Para ello, dispone de un temario confeccionado por grandes expertos de este campo y un material didáctico de calidad, accesible las 24 horas del día.



Diplomado en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica.  
TECH Universidad Tecnológica



“

*Domina todos los procesos de venta  
en la industria farmacéutica e impulsa  
la tu carrera profesional con TECH”*

02

# ¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

*TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”*

## En TECH Universidad Tecnológica



### Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivideo interactivo.



### Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

**95%**

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



### Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

**+100.000**

directivos capacitados cada año

**+200**

nacionalidades distintas



### Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

**+500**

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



### Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



### Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



### Análisis

---

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



### Excelencia académica

---

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



### Economía de escala

---

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.



### Aprende con los mejores

---

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



*En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico*

03

# ¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

*Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”*

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

### **Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno**

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

*El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.*

02

### **Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa**

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

*Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.*

03

### **Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial**

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

*Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.*

04

### **Asumir nuevas responsabilidades**

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

*El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.*

05

### Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

*Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.*

06

### Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

*El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.*

07

### Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

*Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.*

08

### Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

*Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.*

# 04 Objetivos

Gracias a este Diplomado, el profesional conseguirá incrementar sus conocimientos y habilidades para poder llevar a cabo estrategias efectivas de venta en el sector farmacéutico. De este modo, aumentará su acción en la promoción y comercialización de producto, su faceta como negociador y asesor en un campo especializado en auge. Para ello, tendrá a su disposición un excelente equipo docente experto que resolverá cualquier duda que tenga sobre el contenido de este programa.



“

*Destaca como visitador médico y adquiere las habilidades éticas y de comunicación efectiva que te diferenciarán en el campo farmacéutico”*

**TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos.  
Trabajan conjuntamente para conseguirlos.**

El Diplomado en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica capacitará al alumno para:

01

Adquirir conocimientos especializados en la industria farmacéutica

04

Comprender la estructura y funcionamiento de la industria farmacéutica

02

Profundizar en la industria farmacéutica

03

Ahondar en las últimas novedades en la industria farmacéutica



05

Conocer el entorno competitivo de la industria farmacéutica

06

Comprender los conceptos y metodologías de investigación de mercado

07

Utilizar tecnologías y herramientas de investigación de mercado

08

Desarrollar habilidades de ventas específicas para la industria farmacéutica



09

Comprender el ciclo de venta  
en la industria farmacéutica

10

Analizar el comportamiento del cliente  
y las necesidades del mercado

11

Desarrollar habilidades de liderazgo





12

Comprender los aspectos específicos de la gestión en la industria farmacéutica

13

Aplicar técnicas de gestión de proyectos

14

Comprender los principios y fundamentos del Marketing en la industria farmacéutica

# 05

## Estructura y contenido

Esta titulación otorgará al alumnado una sólida comprensión sobre el Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica. En este programa, los egresados profundizarán en aspectos como la organización del departamento comercial, la visita a profesionales de la salud y las actividades promocionales en el punto de Venta. Además, explorarán las técnicas y la comunicación en la Venta, así como las estrategias de fidelización. Un compendio de materias que potenciarán sus habilidades dentro del sector.



“

*Conviértete en un experto en técnicas de Venta y domina la persuasión, las habilidades de negociación y el manejo de objeciones para lograr cierres exitosos”*

## Plan de estudios

TECH ha diseñado este programa en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica con el propósito de facilitar al alumnado la información más actualizada y rigurosa en este campo. Para alcanzar dicha meta con éxito, el temario ha sido elaborado por auténticos expertos que profundizan desde su inicio en los elementos clave para la comercialización.

De este modo, el programa profundizará en el seguimiento de clientes, el análisis de los ciclos de ventas, la evaluación del desempeño de las ventas y las herramientas tecnológicas para garantizar su eficacia. Además, gracias al método *Relearning*, basado en la reiteración continuada de los conceptos claves, el egresado obtendrá un aprendizaje mucho más consistente y sencillo.

A todo esto, se suma la metodología pedagógica exclusivamente online, que le otorga mayor flexibilidad en la autogestión del tiempo de estudio y el permite compatibilizar sus responsabilidades diarias. Una oportunidad única de poder ampliar conocimientos con una variedad extensa de recursos multimedia y los mejores especialistas del sector farmacéutico.

Este Diplomado se desarrolla a lo largo de 6 semanas y se compone de 1 módulo:

### Módulo 1

### El Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica

### ¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Diplomado en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica de manera totalmente online. Durante las 6 semanas que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

*Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.*



**Módulo 1. El Proceso de venta en la industria farmacéutica**

**1.1. Estructura departamento comercial**

- 1.1.1. Estructura jerárquica
- 1.1.2. Diseño organizacional
- 1.1.3. Responsabilidad del departamento comercial
- 1.1.4. Gestión del talento

**1.2. La visita médica**

- 1.2.1. Responsabilidades del visitador medico
- 1.2.2. Ética del visitador médico
- 1.2.3. Comunicación efectiva
- 1.2.4. Conocimiento del producto

**1.3. Acciones promocionales punto de venta**

- 1.3.1. Objetivos de las acciones
- 1.3.2. *Visual merchandising*
- 1.3.3. Gestión de materiales
- 1.3.4. Evaluación del impacto

**1.4. Técnicas de venta**

- 1.4.1. Principio de persuasión
- 1.4.2. Habilidades negociadoras
- 1.4.3. Actualización científica
- 1.4.4. Manejo de objeciones

**1.5. La comunicación en ventas**

- 1.5.1. Análisis de los diferentes canales
- 1.5.2. Comunicación verbal
- 1.5.3. Comunicación no verbal
- 1.5.4. Comunicación escrita

**1.6. Estrategias de fidelización**

- 1.6.1. Programa de lealtad
- 1.6.2. Servicio al cliente personalizado
- 1.6.3. Programas de seguimiento
- 1.6.4. Programas de cumplimiento terapéutico

**1.7. Seguimiento de clientes**

- 1.7.1. Herramientas para el seguimiento de clientes
- 1.7.2. La satisfacción
- 1.7.3. Técnicas de comunicación
- 1.7.4. El uso de los datos

**1.8. Análisis de ciclos de venta**

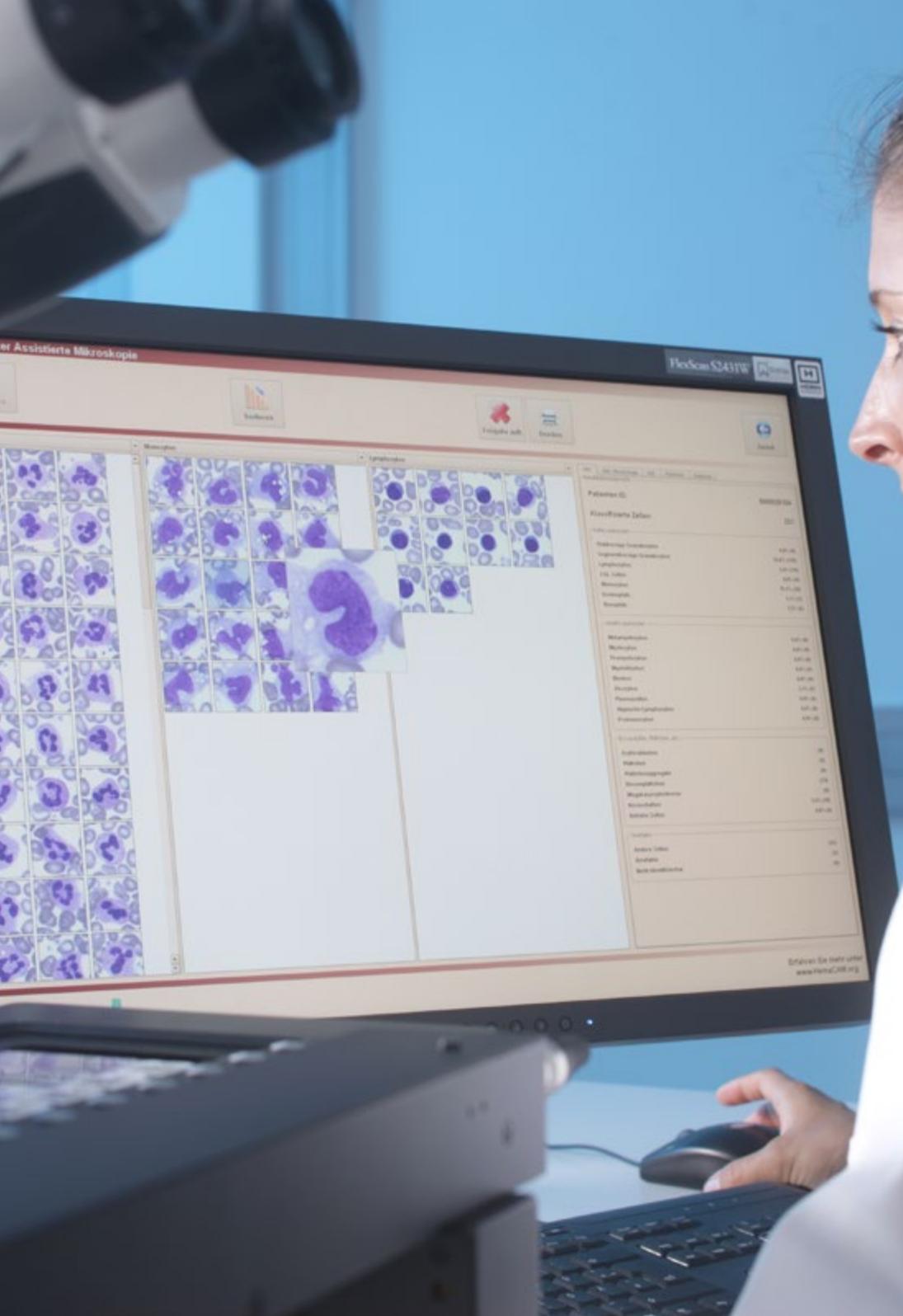
- 1.8.1. Interpretación de datos
- 1.8.2. Análisis de ciclos
- 1.8.3. Planificación ciclos de venta
- 1.8.4. Gestión ciclos de venta

**1.9. Evaluación del rendimiento de ventas**

- 1.9.1. Indicadores de rendimiento KPI
- 1.9.2. Análisis de eficacia
- 1.9.3. Evaluación de productividad
- 1.9.4. Evaluación de rentabilidad de los productos

**1.10. Herramientas tecnológicas para la venta**

- 1.10.1. CRM
- 1.10.2. Automatización de la fuerza de ventas
- 1.10.3. Optimización de rutas
- 1.10.4. Plataformas comercio electrónico



“

*TECH se adapta a ti y por eso ha creado un programa flexible, con un contenido accesible las 24 horas del día, desde cualquier dispositivo electrónico”*

06

# Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

*Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”*

## TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

*Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”*



*Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.*



*Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.*

## Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“

*Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales”*

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

## Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

*Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.*

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

*El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.*

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



#### Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



#### Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



#### Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



#### Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





**Case studies**

Completarán una selección de los mejores business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



**Resúmenes interactivos**

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



**Testing & Retesting**

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



07

# Perfil de nuestros alumnos

El Diplomado está dirigido a Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las siguientes titulaciones en el campo de los Negocios, Economía, Marketing y Farmacéutica.

La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.

También podrán realizar el Diplomado los profesionales que, siendo titulados universitarios en cualquier área, cuenten con una experiencia laboral de dos años en el campo farmacéutico o del Marketing Digital.





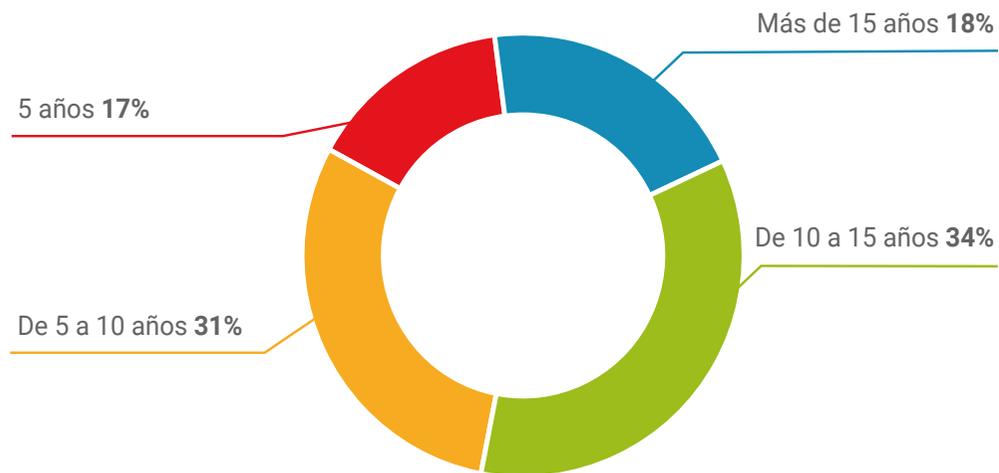
“

*Perfecciona con este programa tus  
habituales comunicativas e incrementa  
tus ventas gracias a ellas”*

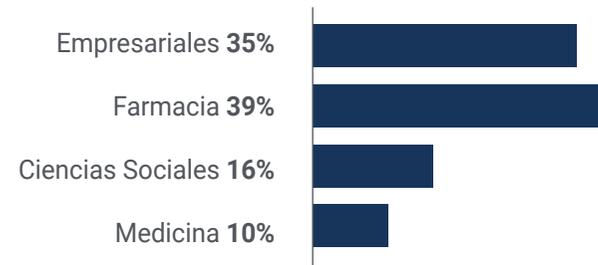
### Edad media

Entre **35** y **45** años

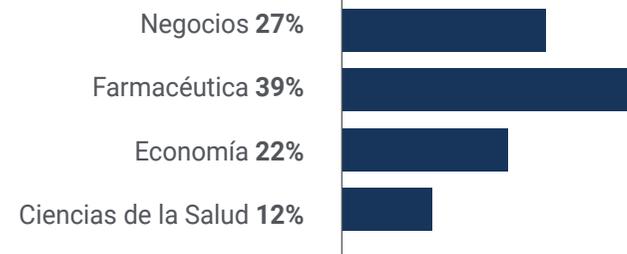
### Años de experiencia



### Formación

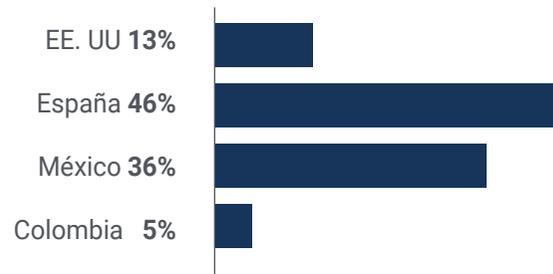


### Perfil académico



## Distribución geográfica

---



## Mauricio Hurtado

---

Visitador médico

*"Este Diplomado me permitió mejorar mis habilidades comunicativa y resolución de problemas en los procesos de venta. Sin duda, ha sido una excelente elección realizarlo, ya que en poco tiempo pude mejorar mis estrategias y superarme profesionalmente en el sector farmacéutico"*

08

# Dirección del curso

Esta titulación se caracteriza por contar con un cuerpo docente destacado en el sector farmacéutico. Su extensa trayectoria en este sector queda reflejada a lo largo de las 150 horas de duración de este programa. Gracias a su acumulado conocimiento en ventas para esta industria, el alumnado tendrá la oportunidad de elevar sus competencias comerciales y expandir sus estrategias de negocio. Una ocasión única de crecimiento profesional de la mano de auténticos especialistas.



A black and white photograph showing three people from a different perspective, looking down at a screen. The image is partially obscured by a dark blue diagonal shape that covers the top right and bottom right portions of the page.

“

*TECH ha reunido al mejor equipo docente especializado en la Industria Farmacéutica para elaborar el contenido de este programa universitario”*

## Dirección



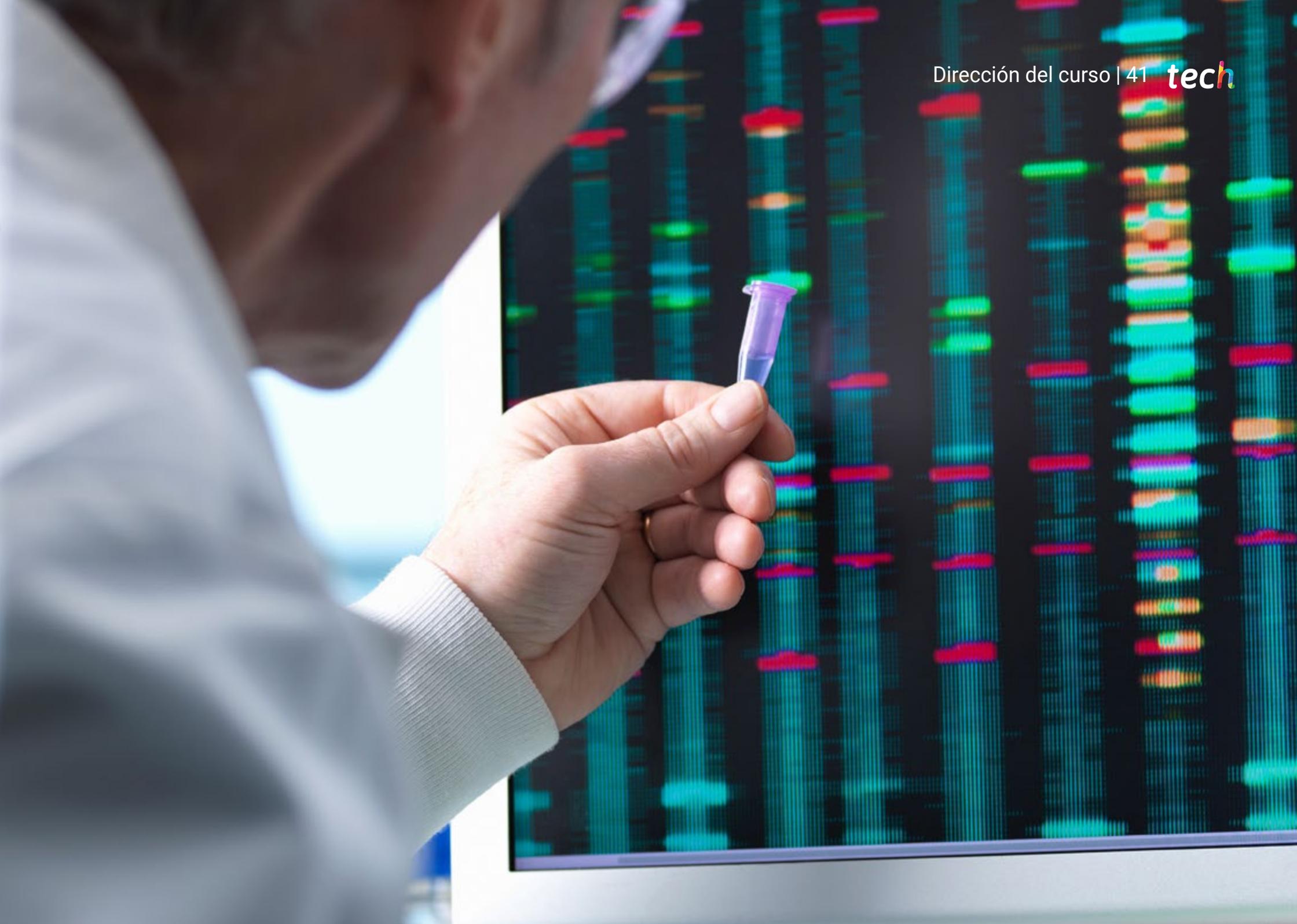
### D. Calderón, Carlos

- ♦ Director de Marketing y Publicidad en Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- ♦ Consultor de Marketing y Publicidad en Experiencia MKT
- ♦ Director de Marketing y Publicidad en Marco Aldany
- ♦ CEO y director creativo en *C&C Advertising*
- ♦ Director de Marketing y Publicidad en Elsevier
- ♦ Director Creativo en CPM Consultores de Publicidad y Marketing
- ♦ Técnico en Publicidad por la CEV de Madrid

## Profesores

### D. Rivera Madrigal, Víctor

- ♦ Account Manager en EIE medical
- ♦ Visitador Médico en *Innovasc Integral Solutions S.L*
- ♦ Especialista en ventas en *UCC Europe*
- ♦ Técnico de Marketing Sanitario



09

# Impacto para tu carrera

Los graduados de este programa experimentarán un impacto significativo en su carrera profesional, ya que serán capaces de detectar mejoras en los procesos de venta, implementarlos con garantías y evitar aquellas acciones que generen rechazo en las negociaciones. De esta manera, tendrá unas habilidades que le distingan del resto de competidores y hará que el alumno crezca en la industria farmacéutica.



“

*Aplica herramientas y técnicas para evaluar la satisfacción de los clientes e introduce las medidas correctoras más efectivas gracias a este programa”*

## ¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera.

El Diplomado en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito de los negocios y farmacéutico. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

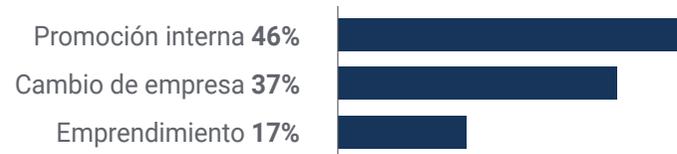
*Alcanza tus pretensiones de ascenso profesional en la industria farmacéutica con esta titulación universitaria.*

*Adquiere habilidades en el análisis de datos y la gestión de venta para lograr resultados excepcionales.*

### Momento del cambio



### Tipo de cambio



## Mejora salarial

---

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **27,19%**



# 10

## Beneficios para tu empresa

Uno de los principales objetivos de las compañías es la rentabilidad de su modelo de comercialización. En esta área, el profesional que curse este programa aportará a su organización las tendencias más actuales en torno a la fidelización de clientes, las técnicas de venta o las herramientas tecnológicas empleadas para ello. De esta forma, conseguirá elevar las posibilidades de negocio y las líneas estratégicas para la captación de nuevos consumidores dentro del sector farmacéutico.



“

*Proporciona nuevas oportunidades de negocio en la industria farmacéutica a través del comercio electrónico y haz crecer a las compañías del sector”*

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

### **Crecimiento del talento y del capital intelectual**

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

---

02

### **Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos**

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

### **Construcción de agentes de cambio**

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

---

04

### **Incremento de las posibilidades de expansión internacional**

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

### **Desarrollo de proyectos propios**

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I + D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

---

06

### **Aumento de la competitividad**

Este programa dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

11

# Titulación

El Diplomado en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Diplomado expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

*Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”*

Este **Diplomado en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal\* con acuse de recibo su correspondiente título de **Diplomado** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Diplomado, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Diplomado en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica**

N.º Horas Oficiales: **150 h.**



\*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



## Diplomado

### Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Dedicación: **16h/semana**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

# Diplomado

Proceso de Venta en la  
Industria Farmacéutica