

Curso Universitario

Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica





Curso Universitario Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 semanas**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **6 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Acceso web: www.techtitute.com/farmacia/curso-universitario/proceso-venta-industria-farmaceutica

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Dirección del curso

pág. 12

04

Estructura y contenido

pág. 16

05

Metodología

pág. 20

06

Titulación

pág. 28

01

Presentación

El ecosistema digital ha trasladado el habitual negocio farmacéutico presencial a un entorno mucho más extenso, marcado por las tecnologías. En esta transformación del modelo empresarial, el farmacéutico ha tenido que adaptar sus técnicas de venta y comunicación tanto con los pacientes como con el resto de los actores implicados en este sector. Dichos cambios han llevado a TECH a diseñar esta titulación 100% online, en la que profundizará en las técnicas de persuasión, los canales de comunicación, estrategias de fidelización o la gestión de talentos. Todo esto, en una modalidad pedagógica flexible, que le dará al egresado la oportunidad de coordinar sus actividades diarias con una completa puesta al día en este campo.



“

Con TECH, fortalecerás tus habilidades para la comercialización de productos en el sector farmacéutico”

La innovación tecnológica, unido al perfeccionamiento de las técnicas para conocer en mayor profundidad el mercado ha permitido que la industria farmacéutica siga manteniendo un importante crecimiento económico anual en todo el mundo. Y es que la comercialización de productos requiere no sólo del conocimiento de sus propias características, si no de la aplicación de técnicas propias para la venta, comunicación, captación y fidelización de clientes.

En este sentido, es clave que los farmacéuticos estén al tanto de los avances más notorios en este ámbito de su sector para poder mantener una adecuada estrategia de comercialización. Por esta razón, TECH ha creado este Curso Universitario en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica.

Así, a lo largo de 150 horas lectivas, el egresado obtendrá una completa puesta al día sobre la estructura departamental comercial, las habilidades para realizar visitas médicas, efectuar acciones promocionales en punto de venta o aplicar programas de seguimiento o personalización de los clientes. Todo ello, con un enfoque teórico-práctico y el mejor material pedagógico del panorama académico actual.

De esta manera, el profesional está ante una opción académica única que se distingue por su contenido de calidad y su flexibilidad para acceder a ella. Y es que, el alumnado tan solo necesita de un dispositivo digital con conexión a internet para visualizar, en cualquier momento del día, el contenido alojado en la plataforma virtual.

Este **Curso Universitario en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por expertos en Farmacia
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que está concebido recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Ahondarás en las responsabilidades éticas y comunicativas del representante de ventas médicas, indispensables para construir confianza y establecer relaciones sólidas”

“

Potenciarás tus estrategias promocionales en el punto de venta gracias a esta titulación universitaria, diseñada por TECH”

El programa incluye en su cuadro docente a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

Ampliarás tus habilidades persuasivas y negociadoras para lograr cerrar exitosos acuerdos comerciales.

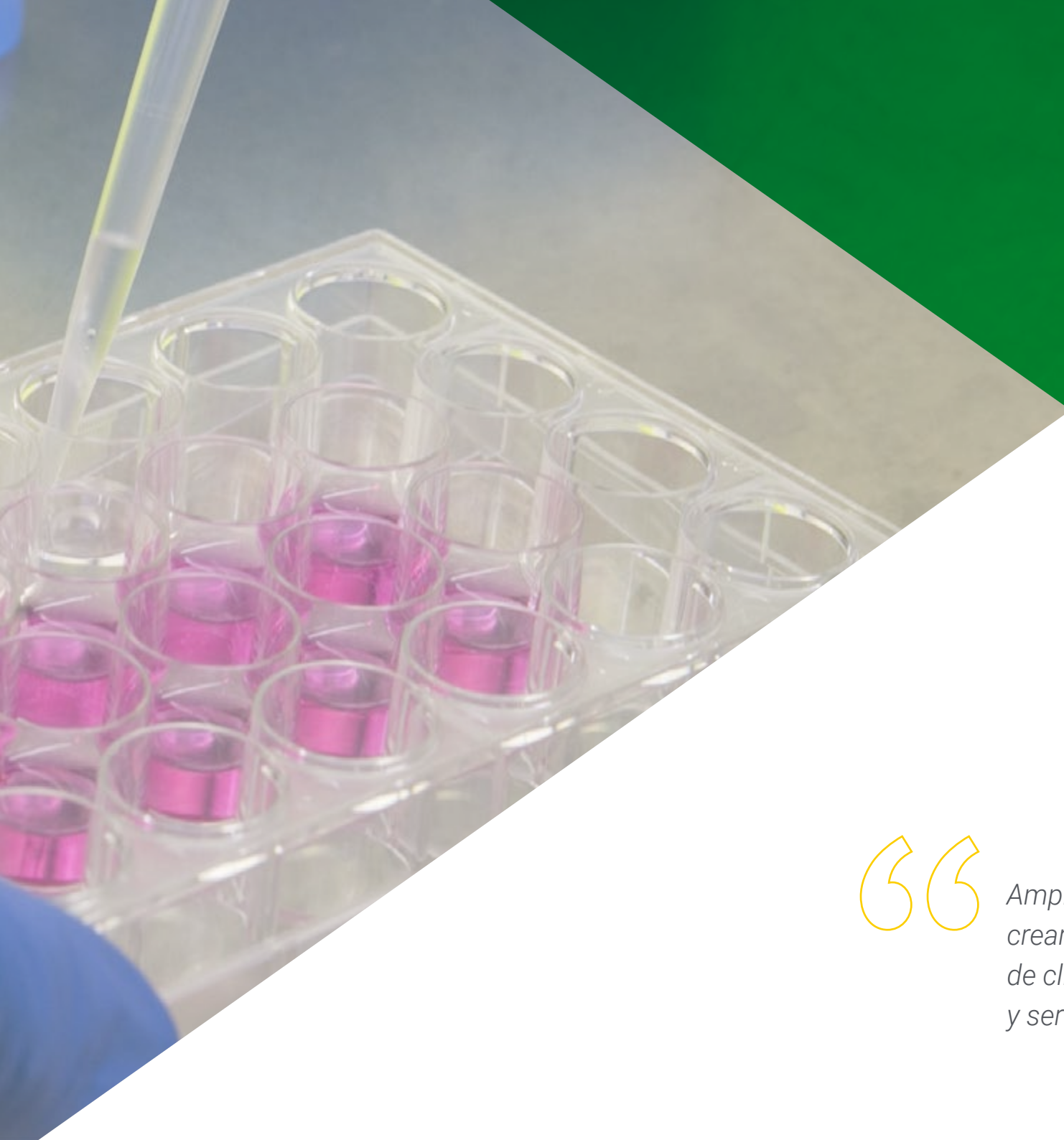
Perfeccionarás tus competencias comunicativas en ventas gracias el enfoque teórico-práctico de este programa.



02 Objetivos

Esta titulación tiene como finalidad proporcionarle al profesional farmacéutico una completa puesta al día los conocimientos y destrezas para implementar técnicas exitosas de comercialización en la Industria Farmacéutica. De esta manera, ampliará su capacidad de promoción y venta de productos, así como su rol como negociador y consultor en un sector en crecimiento. Para alcanzar dicha meta, TECH facilita un avanzado temario, complementado por numeroso material pedagógico.





“

Ampliarás tus competencias para crear estrategias de fidelización de clientes a través de programas y servicios personalizados”



Objetivos generales

- ♦ Adquirir conocimientos especializados en la Industria Farmacéutica
- ♦ Profundizar en la Industria Farmacéutica
- ♦ Ahondar en las últimas novedades en la Industria Farmacéutica
- ♦ Comprender la Estructura y funcionamiento de la Industria Farmacéutica
- ♦ Conocer el entorno competitivo de la Industria farmacéutica
- ♦ Comprender los conceptos y metodologías de Investigación de Mercado
- ♦ Utilizar tecnologías y herramientas de Investigación de Mercado
- ♦ Desarrollar habilidades de Ventas específicas para la Industria Farmacéutica
- ♦ Comprender el ciclo de Venta en la Industria Farmacéutica
- ♦ Analizar el comportamiento del cliente y las necesidades del Mercado
- ♦ Desarrollar habilidades de liderazgo
- ♦ Comprender los aspectos específicos de la gestión en la Industria Farmacéutica
- ♦ Aplicar técnicas de gestión de proyectos
- ♦ Comprender los principios y fundamentos del Marketing en la Industria Farmacéutica





Objetivos específicos

- ♦ Desarrollar habilidades de Ventas específicas para la Industria Farmacéutica
- ♦ Indagar en el ciclo de Venta en la Industria Farmacéutica
- ♦ Analizar el comportamiento del cliente y las necesidades del mercado

“

Con este programa estarás al día de las herramientas y técnicas de comunicación que maximizarán la satisfacción del cliente en la Industria Farmacéutica”

03

Dirección del curso

Esta titulación se distingue por contar con un cuerpo docente sobresaliente en el ámbito farmacéutico. Su amplio recorrido en esta Industria queda reflejado en el temario accesible a lo largo del programa. Gracias a su vasta experiencia en el sector farmacéutico y en áreas de Marketing, los profesionales tendrán la oportunidad de fortalecer sus habilidades comerciales. De esta manera, esta experiencia académica se convierte en una oportunidad única para el egresado que desee ponerse al día de la mano de auténticos especialistas en esta área.





“

El excelente temario elaborado por especialistas en Marketing Farmacéutico te guiará en este proceso de actualización”

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



“

Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria”

04

Estructura y contenido

Este Curso Universitario ofrecerá a los farmacéuticos una completa puesta al día sobre el Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica. Para ello, este itinerario académico los llevará a profundizar en la estructura del departamento comercial, la comunicación en las relaciones comerciales, las estrategias de fidelización y la evolución del rendimiento de ventas. Todo esto, además, complementado por una extensa biblioteca de recursos pedagógicos, disponible las 24 horas del día, desde cualquier dispositivo digital con conexión a internet.



“

El método Relearning te dará la oportunidad de afianzar los conceptos claves en muy poco tiempo y disminuir las largas horas de estudio”

Módulo 1. 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 medica
 - 1.2.1. Responsabilidades del visitador medico
 - 1.2.2. Ética del visitador medico
 - 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

“Profundizarás en la evaluación del rendimiento de tus Ventas con indicadores clave (KPI), analizando la eficacia a través de las técnicas más precisas”

05

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”

En TECH empleamos el Método del Caso

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos clínicos simulados, basados en pacientes reales en los que deberá investigar, establecer hipótesis y, finalmente, resolver la situación. Existe abundante evidencia científica sobre la eficacia del método. Los farmacéuticos aprenden mejor, más rápido y de manera más sostenible en el tiempo.

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



Según el Dr. Gérvas, el caso clínico es la presentación comentada de un paciente, o grupo de pacientes, que se convierte en «caso», en un ejemplo o modelo que ilustra algún componente clínico peculiar, bien por su poder docente, bien por su singularidad o rareza. Es esencial que el caso se apoye en la vida profesional actual, intentando recrear los condicionantes reales en la práctica profesional del farmacéutico.

“

¿Sabías que este método fue desarrollado en 1912, en Harvard, para los estudiantes de Derecho? El método del caso consistía en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y justificasen cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los farmacéuticos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.



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 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

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

El farmacéutico aprenderá mediante casos reales y resolución de situaciones complejas en entornos simulados de aprendizaje. Estos simulacros están desarrollados a partir de software de última generación que permiten facilitar el aprendizaje inmersivo.



Situado a la vanguardia pedagógica mundial, el método Relearning ha conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de los profesionales que finalizan sus estudios, con respecto a los indicadores de calidad de la mejor universidad online en habla hispana (Universidad de Columbia).

Con esta metodología, se han capacitado más de 115.000 farmacéuticos con un éxito sin precedentes en todas las especialidades clínicas con independencia de la carga en cirugía. Esta metodología pedagógica está desarrollada en un entorno de máxima 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.

En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, se combinan cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

La puntuación global que obtiene el sistema de aprendizaje de TECH es de 8.01, con arreglo a los más altos estándares internacionales.



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



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los farmacéuticos 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.



Técnicas y procedimientos en vídeo

TECH acerca al alumno las técnicas más novedosas, a los últimos avances educativos, al primer plano de la actualidad en procedimientos de atención farmacéutica. Todo esto, en primera persona, con el máximo rigor, explicado y detallado para contribuir a la asimilación y comprensión. Y lo mejor, puedes verlos las veces que quieras.



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 sistema educativo exclusivo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



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.





Análisis de casos elaborados y guiados por expertos

El aprendizaje eficaz tiene, necesariamente, que ser contextual. Por eso, TECH presenta los desarrollos de casos reales en los que el experto te guiará a través del desarrollo de la atención y la resolución de las diferentes situaciones: una manera clara y directa de conseguir el grado de comprensión más elevado.



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.



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.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



06

Titulación

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



“

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

Este **Curso Universitario en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica** contiene el programa científico 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 **Curso Universitario** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continua del profesional y aporta un alto valor curricular universitario a su formación, y es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

Título: **Curso Universitario en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica**

ECTS: **6**

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.



Curso Universitario
Proceso de Venta en la
Industria Farmacéutica

- » Modalidad: online
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Acreditación: 6 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Curso Universitario

Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica