

Diplomado

Finanzas en el Departamento de
Marketing Industria Farmacéutica



Diplomado

Finanzas en el Departamento de Marketing Industria Farmacéutica

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

Acceso web: www.techtitute.com/farmacia/curso-universitario/finanzas-departamento-marketing-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

La planificación de una exitosa campaña de Marketing, ya sea en medios de comunicación tradicionales o digitales, requiere de una adecuada gestión financiera. De esta forma, no solo se mide el impacto de dichas estrategias, sino también la inversión económica que equilibra el gasto realizado para su ejecución. Dichos factores son claves para todo sector, entre ellos, el farmacéutico. Por esta razón, TECH ha decidido crear este programa dirigido a profesionales de dicha industria que deseen estar al día de las técnicas y herramientas utilizadas en materia financiera en Departamentos de Marketing. Todo esto, en un formato 100% online y con el mejor material didáctico multimedia del panorama académico, elaborado por auténticos expertos en este campo.



“

Desarrollarás, en tan solo 150 horas lectivas, habilidades para el manejo de las finanzas en proyectos de Marketing Farmacéutico”

El éxito de las estrategias de comercialización y promoción de productos farmacéuticos dependen en gran medida de los proyectos de Marketing. Dichas acciones requieren de una inversión que debe tenerse en cuenta para conseguir el adecuado retorno y el cumplimiento de los beneficios a conseguir por parte de las compañías. Esto implica asignar presupuestos adecuados para actividades de publicidad, investigación de mercado y desarrollo de productos, entre otros aspectos.

En este sentido, el farmacéutico que desee implementar acciones en este sentido o formar parte de actuaciones en esta línea, dentro de la industria debe estar al día de las técnicas y procedimientos financieros utilizados. Así, nace este Diplomado en Finanzas en el Departamento de Marketing Industria Farmacéutica de 6 semanas de duración.

Se trata de un programa que le permitirá al egresado ahondar en los presupuestos, el análisis de costos o la realización de una planificación financiera. Por eso, al combinar conocimientos en farmacia y finanzas podrá tomar decisiones mucho más certeras. Para ello, el egresado dispone de recursos pedagógicos innovadores, accesible las 24 horas del día, desde cualquier dispositivo digital con conexión a internet.

Una excelente ocasión de acceder a una titulación universitaria flexible, que le proporciona una mayor libertad de autogestión del tiempo de estudio y cuyo método *Relearning*, llevará al alumnado a consolidar los conceptos tratados de un modo mucho más sencillo.

Este **Diplomado en Finanzas en el Departamento de Marketing 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



Gracias a esta titulación utilizar técnicas revolucionarias y vanguardistas para optimizar tu presupuesto de Marketing en la Industria Farmacéutica y alcanzar tus objetivos"

“

Obtén las herramientas más efectivas para el análisis de coste en la realización de campañas de Marketing Farmacéutico”

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.

Un programa que te permitirá, en poco tiempo, medir el rendimiento de tus estrategias de Marketing y maximizar el retorno de inversión en tu Farmacia.

Ahonda, cuando lo desees, en los métodos existentes para conocer la viabilidad de los nuevos productos farmacéuticos.



02

Objetivos

Esta titulación ha sido elaborada con el propósito de proporcionarle al farmacéutico los conocimientos más precisos e indispensables en el campo de las Finanzas aplicadas al Marketing para la Industria Farmacéutica. De este modo, profundizará en la planificación de presupuestos, el análisis de coste o la medición del rendimiento. Para alcanzar esta meta, TECH facilita las herramientas pedagógicas más innovadoras, en las que se ha empleado la tecnología más puntera aplicada al ámbito académico.



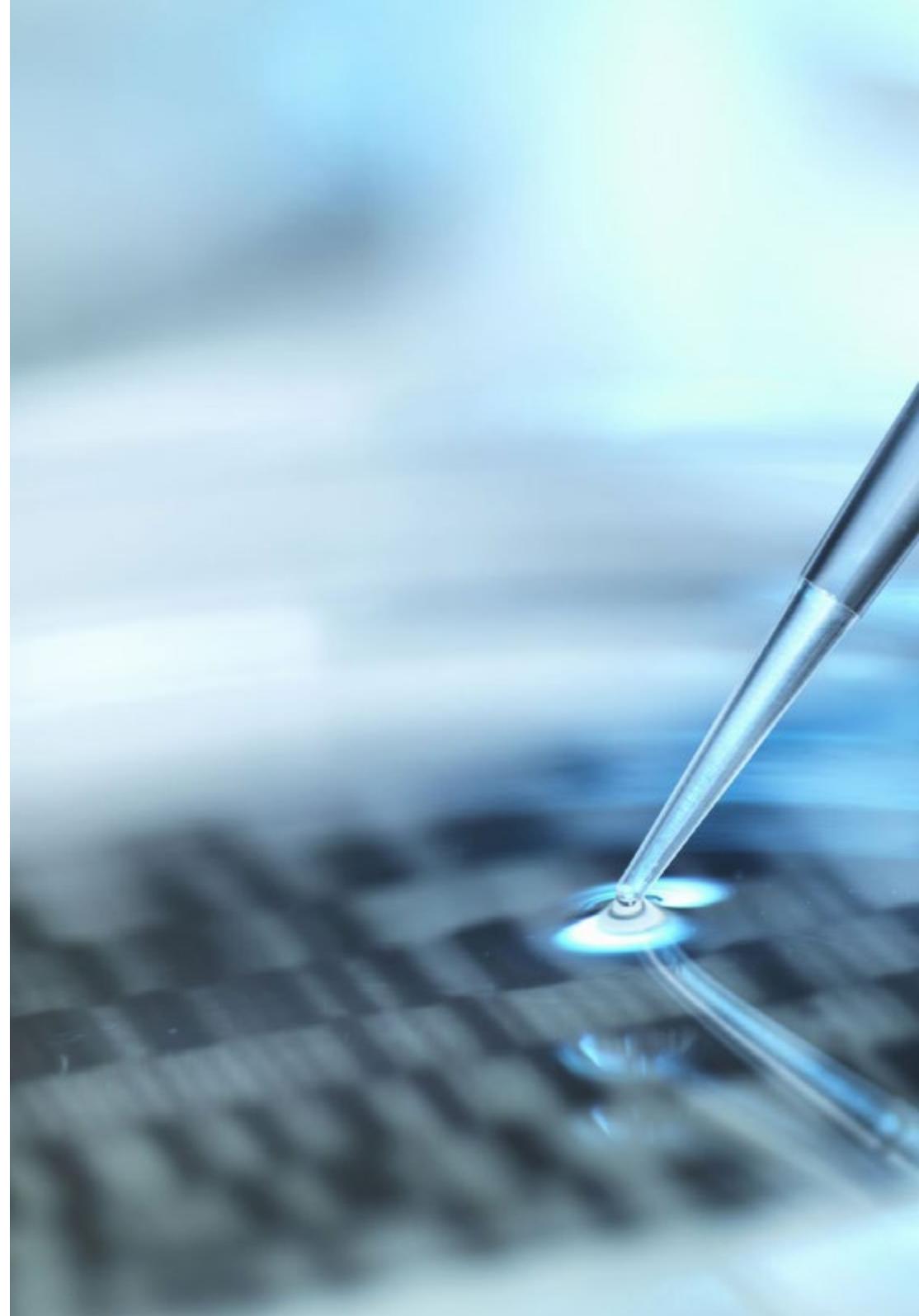
“

Con esta titulación profundizarás en las vanguardistas técnicas para gestionar el riesgo financiero y proteger las inversiones en Marketing Farmacéutico”



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

- ♦ Profundizar en los conceptos financieros clave
- ♦ Aplicar técnicas de evaluación de proyectos de Marketing
- ♦ Ahondar en el impacto financiero de las estrategias de Marketing



Con los casos de estudio de esta opción académica conseguirás integrar las estrategias más efectivas para obtener recursos financieros”

03

Dirección del curso

Esta titulación ha sido diseñada por reconocidos expertos en el ámbito del Marketing y la Industria Farmacéutica. De esta manera, y gracias a su amplio conocimiento en estas áreas, el graduado adquirirá un aprendizaje de primer nivel centrado en proporcionarle habilidades y técnicas altamente aplicables en la planificación y ejecución de proyectos promocionales en el sector farmacéutico. De esta manera, tendrá la certeza de acceder a una titulación de excelencia creada por los mejores expertos en la materia.



“

Un Diplomado desarrollado por especialistas con amplia experiencia en la planificación financiera de campañas publicitarias para el sector farmacéutico”

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



D. Expósito Esteban, Alejandro

- ♦ Director Digital de *Innovation and Business Operation* en Merck Group
- ♦ Director Digital y de Nuevas Tecnologías en McDonalds España
- ♦ Director de Alianzas y Canales en *Microma The Service Group*
- ♦ Director de Servicios Postventa en *Pc City Spain S.A.U.*



Profesores

D. González Suárez, Hugo

- ◆ Digital & Product Marketing Manager en Laboratorios ERN S.A.
- ◆ Product Marketing and Project Manager en Amgen
- ◆ Licenciatura en Bioquímica y Farmacología por la Cambridge International University
- ◆ Máster en Marketing por el Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica (CESIF)
- ◆ Máster en Administración de Negocios por la ESNECA Business School

“

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

04

Estructura y contenido

Este programa ofrece al egresado una visión innovadora y dinámica sobre las Finanzas para el Marketing en la Industria Farmacéutica. De este modo, el egresado profundizará en la medición de rendimientos, el retorno de inversión, la rentabilidad o el análisis de riesgos. Todo esto complementado por videoresúmenes, vídeos en detalle, lecturas especializadas y casos de estudio, disponibles en la extensa biblioteca virtual de recursos didácticos de este programa.



“

Optimiza tu proceso de actualización de conocimientos a través del método Relearning, empleado por TECH”

Módulo 1. Finanzas para el departamento de Marketing

- 1.1. Presupuesto de Marketing
 - 1.1.1. Publicidad tradicional
 - 1.1.2. Marketing digital
 - 1.1.3. Relaciones con los medios
 - 1.1.4. Relaciones públicas
- 1.2. Análisis de coste y beneficio
 - 1.2.1. ACE
 - 1.2.2. ACU
 - 1.2.3. ACB
 - 1.2.4. ACM
- 1.3. Medición del rendimiento
 - 1.3.1. Cuota de mercado
 - 1.3.2. Retorno de inversión
 - 1.3.3. Investigación y desarrollo
 - 1.3.4. Eficiencia operativa
- 1.4. Planificación financiera
 - 1.4.1. Presupuesto
 - 1.4.2. Gestión de inventario
 - 1.4.3. Gestión de riesgos
 - 1.4.4. Capitalización
- 1.5. Gestión del riesgo financiero
 - 1.5.1. Diversificación de productos
 - 1.5.2. Gestión cadena suministro
 - 1.5.3. Cobertura de riesgos financieros
 - 1.5.4. Conclusiones
- 1.6. La rentabilidad
 - 1.6.1. Eficiencia en la producción
 - 1.6.2. Estrategias de comercialización
 - 1.6.3. Expansión geográfica
 - 1.6.4. Conclusiones





- 1.7. Las inversiones futuras
 - 1.7.1. Análisis del riesgo
 - 1.7.2. Oportunidad de mercado
 - 1.7.3. Elección del momento
 - 1.7.4. Conclusiones
- 1.8. Los recursos financieros de la empresa
 - 1.8.1. Capital propio
 - 1.8.2. Financiamiento de deuda
 - 1.8.3. Capital de riesgo
 - 1.8.4. Subvenciones
- 1.9. El retorno de la inversión
 - 1.9.1. Patentes
 - 1.9.2. Investigación
 - 1.9.3. Análisis
 - 1.9.4. Conclusión
- 1.10. La viabilidad de los nuevos productos
 - 1.10.1. Eficacia y seguridad
 - 1.10.2. Demanda
 - 1.10.3. Oferta
 - 1.10.4. Propiedad intelectual

“

Ampliarás tus recursos financieros y elegirás la mejor opción para tus iniciativas en el ámbito del Marketing Farmacéutico”

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 Diplomado en Finanzas en el Departamento de Marketing 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 Finanzas en el Departamento de Marketing 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 **Diplomado** emitido por **TECH Universidad Tecnológica**.

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

Título: **Diplomado en Finanzas en el Departamento de Marketing 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

Finanzas en el
Departamento de
Marketing Industria
Farmacéutica

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

Diplomado

Finanzas en el Departamento de
Marketing Industria Farmacéutica