

Diplomado

Proceso de Venta en la
Industria Farmacéutica



tech
universidad



Diplomado

Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtute.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 de estudio

pág. 20

06

Titulación

pág. 30

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 Diplomado 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 **Diplomado en Proceso de Venta en la Industria Farmacéutica** contiene el programa universitario 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.

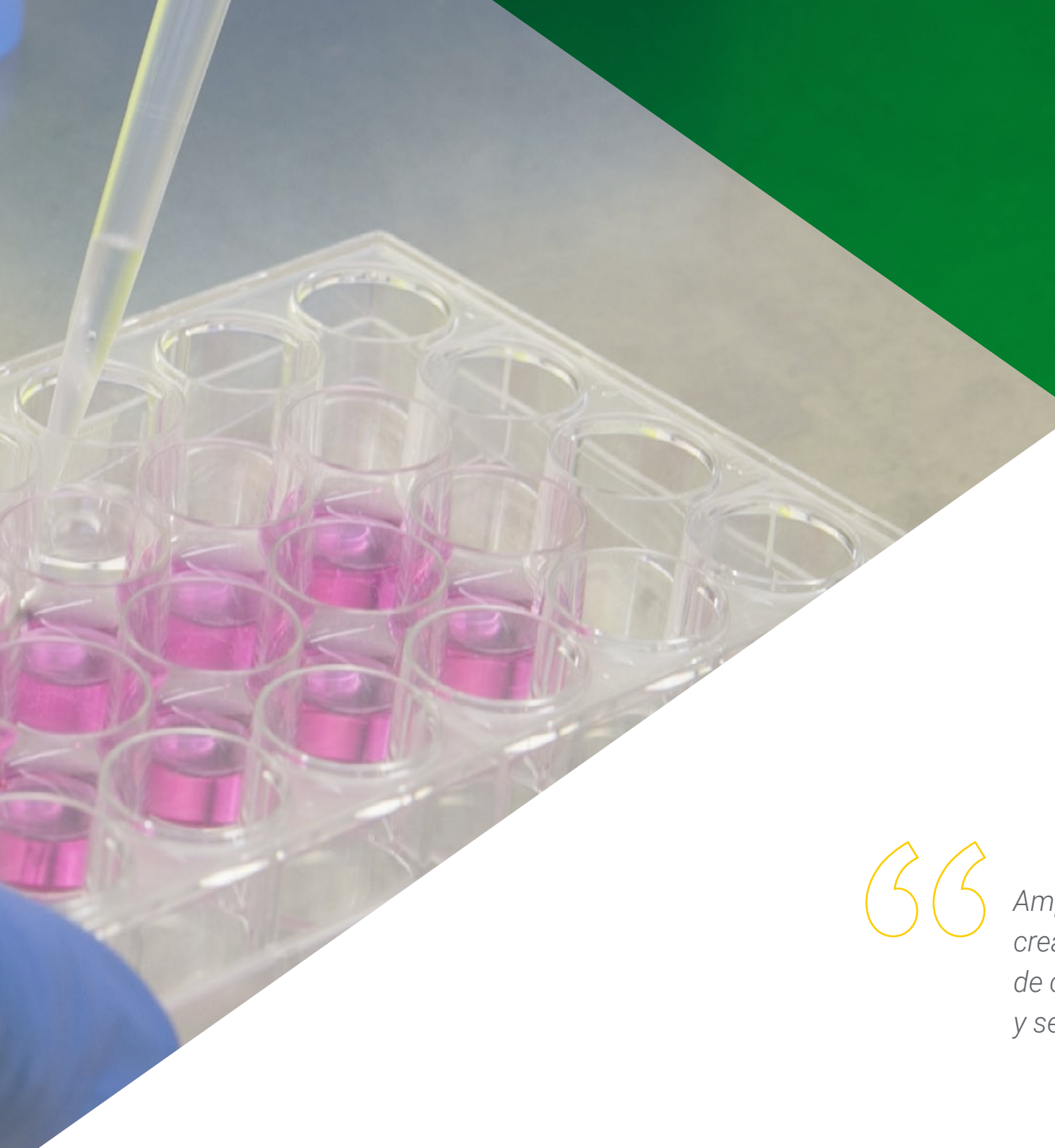
Perfeccionarás tus competencias comunicativas en ventas gracias el enfoque teórico-práctico de este programa.



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 Diplomado 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.



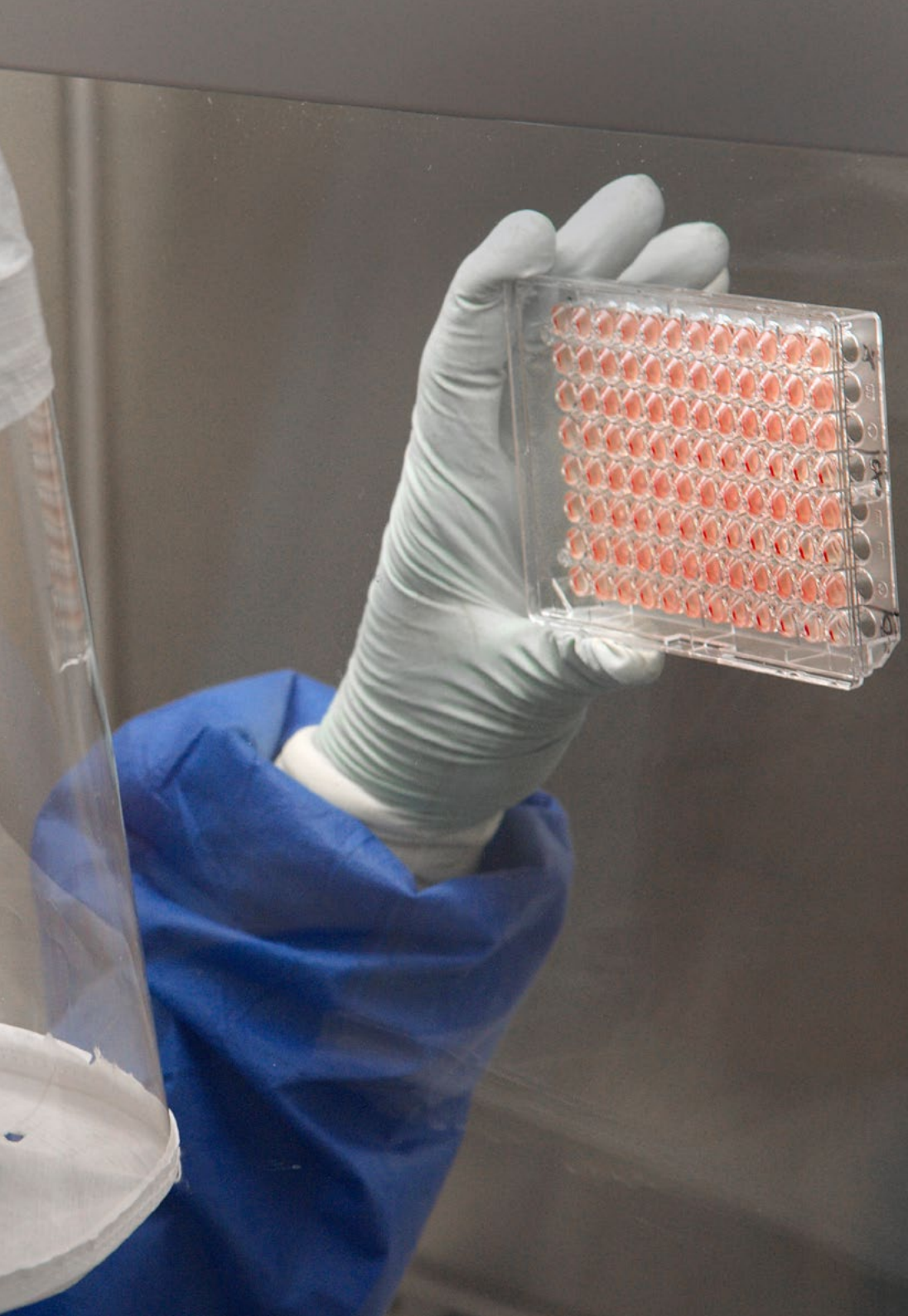
“

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 de estudio

TECH es la primera universidad en el mundo que combina la metodología de los **case studies** con el **Relearning**, un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración dirigida.

Esta disruptiva estrategia pedagógica ha sido concebida para ofrecer a los profesionales la oportunidad de actualizar conocimientos y desarrollar competencias de un modo intensivo y riguroso. Un modelo de aprendizaje que coloca al estudiante en el centro del proceso académico y le otorga todo el protagonismo, adaptándose a sus necesidades y dejando de lado las metodologías más convencionales.



“

TECH te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera”

El alumno: la prioridad de todos los programas de TECH

En la metodología de estudios de TECH el alumno es el protagonista absoluto. Las herramientas pedagógicas de cada programa han sido seleccionadas teniendo en cuenta las demandas de tiempo, disponibilidad y rigor académico que, a día de hoy, no solo exigen los estudiantes sino los puestos más competitivos del mercado.

Con el modelo educativo asincrónico de TECH, es el alumno quien elige el tiempo que destina al estudio, cómo decide establecer sus rutinas y todo ello desde la comodidad del dispositivo electrónico de su preferencia. El alumno no tendrá que asistir a clases en vivo, a las que muchas veces no podrá acudir. Las actividades de aprendizaje las realizará cuando le venga bien. Siempre podrá decidir cuándo y desde dónde estudiar.

“

*En TECH NO tendrás clases en directo
(a las que luego nunca puedes asistir)”*



Los planes de estudios más exhaustivos a nivel internacional

TECH se caracteriza por ofrecer los itinerarios académicos más completos del entorno universitario. Esta exhaustividad se logra a través de la creación de temarios que no solo abarcan los conocimientos esenciales, sino también las innovaciones más recientes en cada área.

Al estar en constante actualización, estos programas permiten que los estudiantes se mantengan al día con los cambios del mercado y adquieran las habilidades más valoradas por los empleadores. De esta manera, quienes finalizan sus estudios en TECH reciben una preparación integral que les proporciona una ventaja competitiva notable para avanzar en sus carreras.

Y además, podrán hacerlo desde cualquier dispositivo, pc, tableta o smartphone.

“

El modelo de TECH es asincrónico, de modo que te permite estudiar con tu pc, tableta o tu smartphone donde quieras, cuando quieras y durante el tiempo que quieras”

Case studies o Método del caso

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, su función era también presentarles situaciones complejas reales. Así, podían tomar decisiones y emitir juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Con este modelo de enseñanza es el propio alumno quien va construyendo su competencia profesional a través de estrategias como el *Learning by doing* o el *Design Thinking*, utilizadas por otras instituciones de renombre como Yale o Stanford.

Este método, orientado a la acción, será aplicado a lo largo de todo el itinerario académico que el alumno emprenda junto a TECH. De ese modo se enfrentará a múltiples situaciones reales y deberá integrar conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones. Todo ello con la premisa de responder al cuestionamiento de cómo actuaría al posicionarse frente a eventos específicos de complejidad en su labor cotidiana.



Método Relearning

En TECH los *case studies* son potenciados con el mejor método de enseñanza 100% online: el *Relearning*.

Este método rompe con las técnicas tradicionales de enseñanza para poner al alumno en el centro de la ecuación, proveyéndole del mejor contenido en diferentes formatos. De esta forma, consigue repasar y reiterar los conceptos clave de cada materia y aprender a aplicarlos en un entorno real.

En esta misma línea, y de acuerdo a múltiples investigaciones científicas, la reiteración es la mejor manera de aprender. Por eso, TECH ofrece entre 8 y 16 repeticiones de cada concepto clave dentro de una misma lección, presentada de una manera diferente, con el objetivo de asegurar que el conocimiento sea completamente afianzado durante el proceso de estudio.

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.



Un Campus Virtual 100% online con los mejores recursos didácticos

Para aplicar su metodología de forma eficaz, TECH se centra en proveer a los egresados de materiales didácticos en diferentes formatos: textos, vídeos interactivos, ilustraciones y mapas de conocimiento, entre otros. Todos ellos, diseñados por profesores cualificados que centran el trabajo en combinar casos reales con la resolución de situaciones complejas mediante simulación, el estudio de contextos aplicados a cada carrera profesional y el aprendizaje basado en la reiteración, a través de audios, presentaciones, animaciones, imágenes, etc.

Y es que las últimas evidencias científicas en el ámbito de las Neurociencias apuntan a la importancia de tener en cuenta el lugar y el contexto donde se accede a los contenidos antes de iniciar un nuevo aprendizaje. Poder ajustar esas variables de una manera personalizada favorece que las personas puedan recordar y almacenar en el hipocampo los conocimientos para retenerlos a largo plazo. Se trata de un modelo denominado *Neurocognitive context-dependent e-learning* que es aplicado de manera consciente en esta titulación universitaria.

Por otro lado, también en aras de favorecer al máximo el contacto mentor-alumno, se proporciona un amplio abanico de posibilidades de comunicación, tanto en tiempo real como en diferido (mensajería interna, foros de discusión, servicio de atención telefónica, email de contacto con secretaría técnica, chat y videoconferencia).

Asimismo, este completísimo Campus Virtual permitirá que el alumnado de TECH organice sus horarios de estudio de acuerdo con su disponibilidad personal o sus obligaciones laborales. De esa manera tendrá un control global de los contenidos académicos y sus herramientas didácticas, puestas en función de su acelerada actualización profesional.



La modalidad de estudios online de este programa te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos 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.

La metodología universitaria mejor valorada por sus alumnos

Los resultados de este innovador modelo académico son constatables en los niveles de satisfacción global de los egresados de TECH.

La valoración de los estudiantes sobre la calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso y sus objetivos es excelente. No en valde, la institución se convirtió en la universidad mejor valorada por sus alumnos según el índice global score, obteniendo un 4,9 de 5.

Accede a los contenidos de estudio desde cualquier dispositivo con conexión a Internet (ordenador, tablet, smartphone) gracias a que TECH está al día de la vanguardia tecnológica y pedagógica.

Podrás aprender con las ventajas del acceso a entornos simulados de aprendizaje y el planteamiento de aprendizaje por observación, esto es, Learning from an expert.



Así, en este programa estarán disponibles los mejores materiales educativos, preparados a conciencia:



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 que creará nuestra manera de trabajo online, con las técnicas más novedosas que nos permiten ofrecerte una gran calidad, en cada una de las piezas que pondremos a tu servicio.



Prácticas de habilidades y competencias

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



Resúmenes interactivos

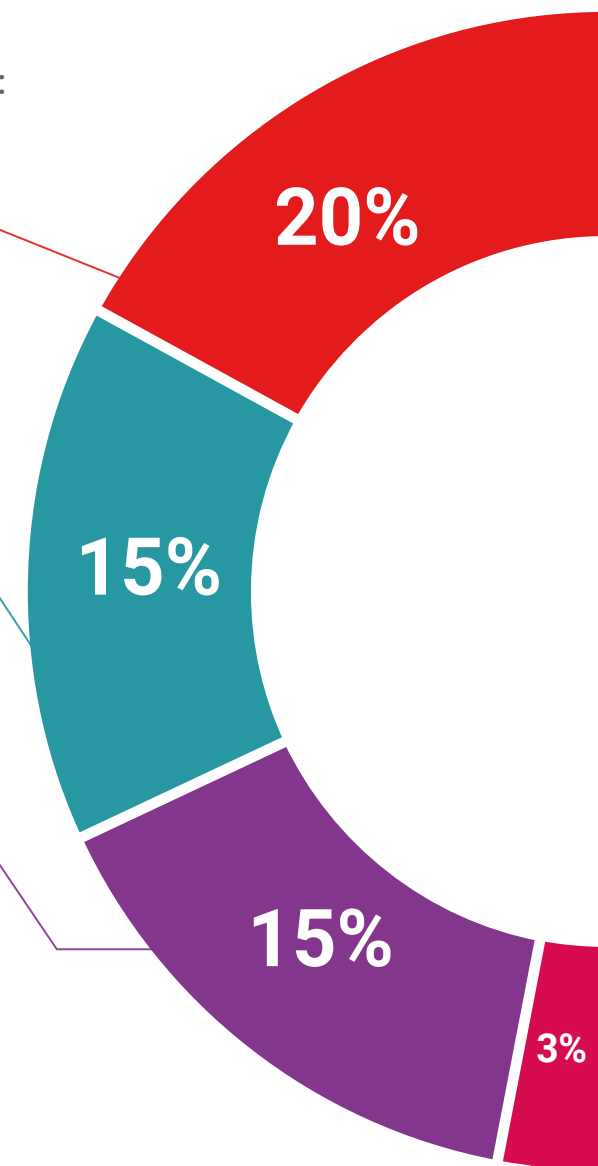
Presentamos los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audio, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento.

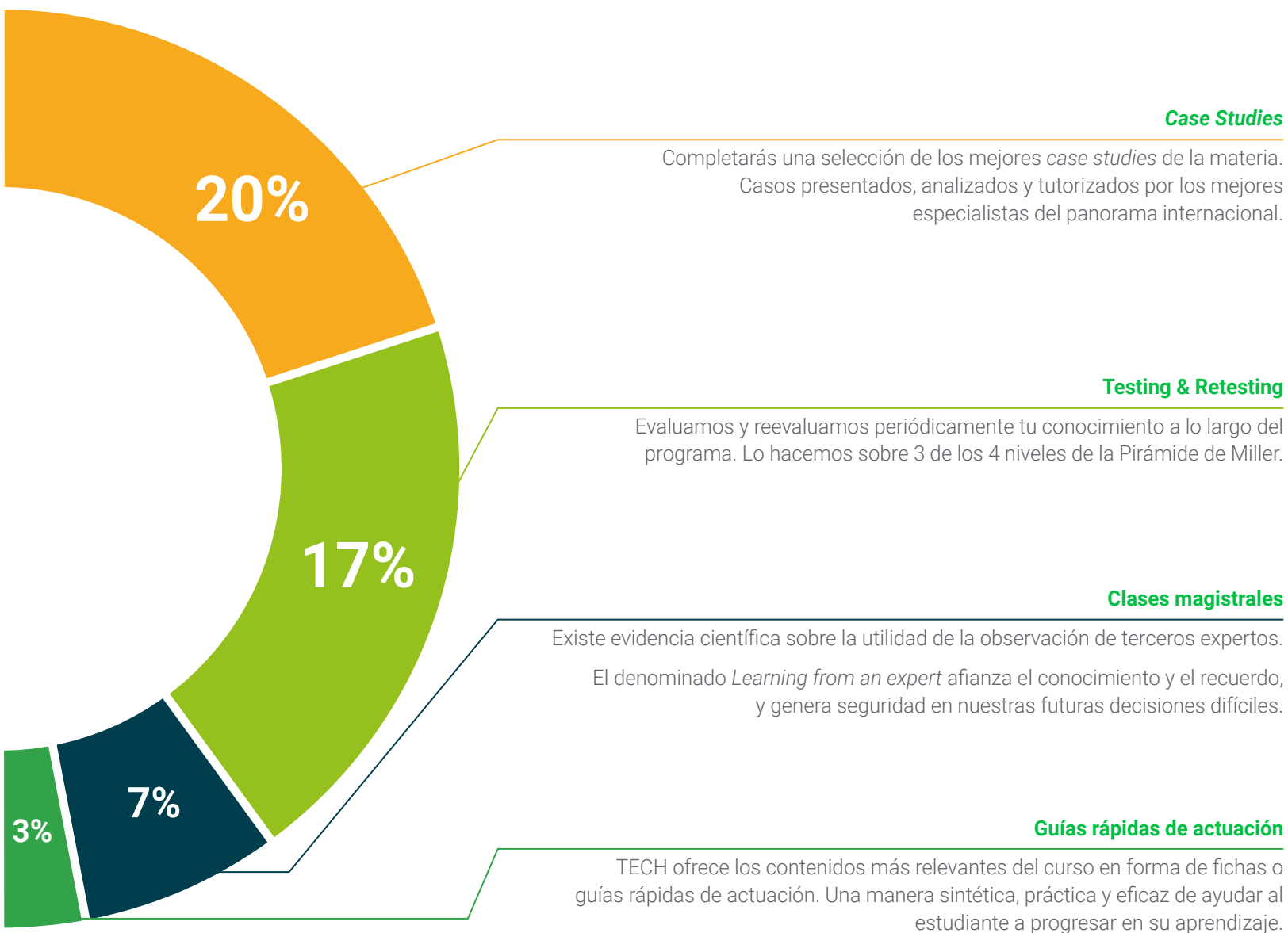
Este sistema exclusivo educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso, guías internacionales... En nuestra biblioteca virtual tendrás acceso a todo lo que necesitas para completar tu capacitación.





Case Studies

Completarás una selección de los mejores *case studies* de la materia. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas del panorama internacional.



Testing & Retesting

Evaluamos y reevaluamos periódicamente tu conocimiento a lo largo del programa. Lo hacemos sobre 3 de los 4 niveles de la Pirámide de Miller.



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 nuestras 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 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.



“

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 universitario 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**.

Este título expedido por **TECH Universidad** 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**

Modalidad: **No escolarizada (100% en línea)**

Duración: **6 semanas**



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



Diplomado

Proceso de Venta en la
Industria Farmacéutica

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 6 semanas
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Diplomado

Proceso de Venta en la
Industria Farmacéutica