

Programa Avançado

Gestão Comercial na Indústria Farmacêutica





Programa Avançado Gestão Comercial na Indústria Farmacêutica

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: www.techtute.com/br/farmacia/programa-avancado/programa-avancado-gestao-comercial-industria-farmaceutica

Índice

01

Apresentação

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Direção do curso

pág. 12

04

Estrutura e conteúdo

pág. 16

05

Metodologia

pág. 22

06

Certificado

pág. 30

01

Apresentação

A Indústria Farmacêutica gera milhões nos lucros anuais em todo o mundo, portanto, a comercialização ideal de produtos farmacêuticos é essencial para manter o atendimento adequado aos pacientes. Nesse sentido, os profissionais e distribuidores farmacêuticos do setor devem estar atualizados sobre habilidades de liderança, gestão de equipes e estratégias para vendas de sucesso. Por esse motivo, a TECH elaborou este programa em um formato 100% online, com o conteúdo programático mais completo e rigoroso sobre as estratégias utilizadas para a gestão comercial no campo farmacêutico. Tudo isso, em apenas 6 meses, e a flexibilidade de ter uma opção acadêmica, sem aulas com horários restritos.



“

Este Programa Avançado proporcionará a você uma atualização completa sobre as competências para a Gestão Comercial na Indústria Farmacêutica"

Desde os produtos farmacêuticos mais comuns, produtos para o bem-estar físico e mental, até os novos produtos emergentes, os profissionais que trabalham no setor farmacêutico precisam dominar um catálogo amplo e complexo para comercializá-los. E é nesse processo de vendas que os farmacêuticos precisam estar cientes das últimas tendências em gestão de equipes e promoção.

Dessa forma, estar atualizado sobre o mercado, o processo de vendas e a gestão de equipes levará o aluno a obter uma atualização real que terá impacto direto no seu desempenho profissional diário. Nessa linha, este curso especializado de 6 meses é baseado no melhor material didático multimídia do cenário acadêmico atual.

É um programa que aprimorará a tomada de decisões estratégicas, a liderança, o posicionamento adequado de produtos farmacêuticos e o sucesso em um ambiente altamente competitivo. Para isso, os alunos têm à disposição pílulas multimídia, simulações de estudos de caso e leituras especializadas para ampliar ainda mais o conteúdo deste programa.

Dessa forma, esta instituição oferece uma atualização excepcional por meio de um curso flexível que pode ser acessado quando e onde o aluno quiser. Os alunos precisam apenas de um dispositivo digital com conexão à Internet para visualizar o conteúdo deste programa a qualquer hora do dia.

Este **Programa Avançado de Gestão Comercial na Indústria Farmacêutica** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ♦ O desenvolvimento de casos práticos apresentados por especialistas em Farmácia
- ♦ O conteúdo gráfico, esquemático e eminentemente prático oferece informações científicas e práticas sobre as disciplinas que são essenciais para a prática profissional
- ♦ Exercícios práticos onde o processo de autoavaliação é realizado para melhorar a aprendizagem
- ♦ Destaque especial para as metodologias inovadoras
- ♦ Lições teóricas, perguntas a especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- ♦ Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet



Aprofunde seu conhecimento nas responsabilidades éticas do representante de vendas médicas e aprimore suas habilidades em comunicação eficaz por meio desta capacitação 100% online"

“

Com este programa oferecido apenas pela TECH, você estará atualizado com o uso do visual merchandising no setor farmacêutico"

O corpo docente deste curso inclui profissionais da área que transferem a experiência do seu trabalho para esta capacitação, além de especialistas reconhecidos de sociedades científicas de referência e universidades de prestígio.

O conteúdo multimídia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, permitirá ao profissional uma aprendizagem contextualizada, ou seja, realizada através de um ambiente simulado, proporcionando uma capacitação imersiva e programada para praticar diante de situações reais.

A estrutura deste programa se concentra na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o profissional deverá tentar resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do curso acadêmico. Para isso, contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo realizado por especialistas reconhecidos.

Este curso proporcionará a você as mais recentes ferramentas tecnológicas para vendas.

Amplie suas habilidades verbais, não verbais e escritas, o que lhe permitirá construir relacionamentos mais sólidos com os clientes.



02

Objetivos

O principal objetivo deste programa é oferecer ao profissional uma atualização das habilidades necessárias para liderar e gerenciar com eficácia as estratégias de vendas e marketing no campo farmacêutico. Além disso, ao concluir este curso acadêmico, os farmacêuticos terão fortalecido suas estratégias de recrutamento de talentos, gestão de qualidade e planejamento e execução de campanhas de Marketing. Dessa forma, este Programa Avançado contribuirá para o crescimento e o sucesso profissional.



“

A TECH lhe oferece as melhores ferramentas didáticas para que, em apenas 6 meses, você possa implementar com sucesso programas de fidelização na Indústria Farmacêutica"



Objetivos gerais

- ♦ Adquirir conhecimento especializado no setor farmacêutico
- ♦ Aprofundar seus conhecimentos sobre a indústria farmacêutica
- ♦ Aprofundar-se nos últimos avanços do setor farmacêutico
- ♦ Compreender a estrutura e o funcionamento da indústria farmacêutica
- ♦ Compreender o ambiente competitivo da indústria farmacêutica
- ♦ Compreender os conceitos e as metodologias de pesquisa de mercado
- ♦ Usar tecnologias e ferramentas de pesquisa de mercado
- ♦ Desenvolver habilidades de vendas específicas do setor farmacêutico
- ♦ Compreender o ciclo de vendas no setor farmacêutico
- ♦ Analisar o comportamento do cliente e as necessidades do mercado
- ♦ Desenvolver habilidades de liderança
- ♦ Compreender os aspectos específicos da gestão na indústria farmacêutica
- ♦ Aplicar técnicas de gestão de projetos
- ♦ Compreender os princípios e fundamentos do marketing na indústria farmacêutica





Objetivos específicos

Módulo 1. O processo de vendas na Indústria Farmacêutica

- ♦ Desenvolver habilidades de vendas específicas do setor farmacêutico
- ♦ Analisar o ciclo de vendas na indústria farmacêutica
- ♦ Analisar o comportamento do cliente e as necessidades do mercado

Módulo 2. Direção e gestão de equipes na Indústria Farmacêutica

- ♦ Desenvolver habilidades de liderança
- ♦ Analisar os aspectos específicos da gestão na indústria farmacêutica
- ♦ Aplicar técnicas de gestão de projetos

Módulo 3. Indústria Farmacêutica

- ♦ Aprofundar seus conhecimentos sobre a indústria farmacêutica
- ♦ Conhecer os últimos avanços da indústria farmacêutica
- ♦ Aprofundar seu conhecimento sobre os testes clínicos e a aprovação regulatória



Aprimore suas habilidades de comunicação para a gestão de projetos no setor farmacêutico, no qual uma grande equipe comercial está envolvida"

03

Direção do curso

A TECH integrou neste programa uma equipe distinta de professores com vasta experiência profissional no setor farmacêutico e em Marketing Digital. Dessa forma, os alunos terão a oportunidade de acessar uma atualização completa com especialistas reais e uma carreira consolidada. Além disso, devido à sua proximidade, o aluno terá a oportunidade de resolver quaisquer dúvidas que possa ter sobre o conteúdo deste programa.



“

*Especialistas da Indústria Farmacêutica,
Comercialização e Marketing formam
este Programa Avançado"*

Direção



Sr. Carlos Calderón

- ♦ Diretor de Marketing e Publicidade em Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- ♦ Consultor de Marketing e Publicidade na Experiencia MKT
- ♦ Diretor de Marketing e Publicidade em Marco Aldany
- ♦ CEO e diretor de criação na C&C Advertising
- ♦ Diretor de Marketing e Publicidade na Elsevier
- ♦ Diretor Criativo em CPM Consultores de Publicidade e Marketing
- ♦ Técnico de Publicidade da CEV de Madri



Sr. Alejandro Expósito Esteban

- ♦ Diretor Digital de *Innovation and Business Operation* em Merck Group
- ♦ Diretor Digital e de Novas Tecnologias do McDonalds Espanha
- ♦ Diretor de Alianças e Canais em Microma The Service Group
- ♦ Diretor de Serviços Pós-Venda em Pc City Spain S.A.U.



Professores

Sr. Rubén Rodríguez Muñoz

- ◆ Account Manager em EIMedical
- ◆ Médico Visitante na *Innovasc Integral Solutions S.L*
- ◆ Especialista em vendas em *UCC Europe*
- ◆ Técnico em Marketing de Saúde

Sr. Gustavo Puerto Peña

- ◆ DCEO em Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- ◆ Diretor Comercial e Administração em Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- ◆ Diretor de Marketing em Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- ◆ Programa de Diretores Independentes da ICADE Business School
- ◆ Formado em Administração e Gestão de Empresas pela *Saint Louis University*
- ◆ Membro da: ANEFP, Farmaindustria, ADEFAM

Sr. Jesús García-Valdecasas Rodríguez de Rivera

- ◆ Diretor Técnico Farmacêutico em Laboratórios Bohm
- ◆ Técnico responsável pela Área de Biocidas e Cosméticos nos Laboratórios Bohm
- ◆ Coordenador de Qualidade e Registros em Laboratórios Bohm
- ◆ Diretor de Garantia de Qualidade, Desenvolvimento e Assuntos Regulatórios da Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- ◆ Responsável pelo Registro/Serviços Técnicos na Arafarma Group S.A.
- ◆ Formado em Farmácia pela Universidade de Alcalá
- ◆ Mestrado em Indústria Farmacêutica e Parafarmacêutica pelo Centro de Estudos Superiores da Indústria Farmacêutica (CESIF)

04

Estrutura e conteúdo

O Programa Avançado de Gestão Comercial na Indústria Farmacêutica apresenta um plano de estudos que oferece um estudo aprofundado dos elementos essenciais para se manter atualizado com as linhas de ação em vendas e gestão de equipes. Tudo isso, por meio de conteúdo rigoroso criado por especialistas com amplo conhecimento do setor. Além disso, os alunos terão maior autogerenciamento de seu tempo de acesso ao programa, pois o material didático de qualidade está disponível 24 horas por dia.



“

Com o método Relearning, você fortalecerá sua compreensão de longo prazo dos principais conceitos e reduzirá o tempo de estudo"

Módulo 1. Processo de vendas na Indústria Farmacêutica

- 1.1. Estrutura do departamento comercial
 - 1.1.1. Estrutura hierárquica
 - 1.1.2. Projeto organizacional
 - 1.1.3. Responsabilidade do Departamento Comercial
 - 1.1.4. Gestão de Talentos
- 1.2. Visita ao médico
 - 1.2.1. Responsabilidades do visitante médico
 - 1.2.2. Ética do visitante médico
 - 1.2.3. Comunicação eficaz
 - 1.2.4. Conhecimento do produto
- 1.3. Ações promocionais no ponto de venda
 - 1.3.1. Objetivos das ações
 - 1.3.2. Visual *merchandising*
 - 1.3.3. Gestão de materiais
 - 1.3.4. Avaliação de Impacto
- 1.4. Técnicas de venda
 - 1.4.1. Princípio de persuasão
 - 1.4.2. Habilidades de negociação
 - 1.4.3. Atualização científica
 - 1.4.4. Lidando com objeções
- 1.5. Comunicação em vendas
 - 1.5.1. Análise dos diferentes canais
 - 1.5.2. Comunicação verbal
 - 1.5.3. Comunicação não verbal
 - 1.5.4. Comunicação escrita
- 1.6. Estratégias de fidelização
 - 1.6.1. Programa de fidelidade
 - 1.6.2. Atendimento ao cliente personalizado
 - 1.6.3. Programas de acompanhamento
 - 1.6.4. Programas de conformidade
- 1.7. Acompanhamento de clientes
 - 1.7.1. Ferramentas para acompanhamento de clientes
 - 1.7.2. Satisfação
 - 1.7.3. Técnicas de comunicação
 - 1.7.4. Uso de dados





- 1.8. Análise do ciclo de vendas
 - 1.8.1. Interpretação de dados
 - 1.8.2. Análise de ciclos
 - 1.8.3. Planejamento do ciclo de vendas
 - 1.8.4. Gestão do ciclo de vendas
- 1.9. Avaliação do desempenho de vendas
 - 1.9.1. Indicadores de rendimento KPI
 - 1.9.2. Análise de eficácia
 - 1.9.3. Avaliação de produtividade
 - 1.9.4. Avaliação da lucratividade dos produtos
- 1.10. Ferramentas tecnológicas para vendas
 - 1.10.1. CRM
 - 1.10.2. Automatização da força de vendas
 - 1.10.3. Otimização de rotas
 - 1.10.4. Plataformas de comércio eletrônico

Módulo 2. Direção e gestão de equipes na Indústria Farmacêutica

- 2.1. Liderança na indústria farmacêutica
 - 2.1.1. Tendências e desafios da liderança
 - 2.1.2. Liderança transformacional
 - 2.1.3. Liderança na gestão de riscos
 - 2.1.4. Liderança em melhoria contínua
- 2.2. Gestão de talentos
 - 2.2.1. Estratégias de recrutamento
 - 2.2.2. Desenvolvimento de perfis
 - 2.2.3. Planejamento de sucessão
 - 2.2.4. Retenção de talentos
- 2.3. Desenvolvimento e capacitação da equipe
 - 2.3.1. Boas Práticas de Fabricação (BPF)
 - 2.3.2. Desenvolvimento de habilidades técnicas
 - 2.3.3. Capacitação em segurança
 - 2.3.4. Desenvolvimento de P&D
- 2.4. Estratégias de comunicação interna
 - 2.4.1. Desenvolvimento de uma cultura de comunicação aberta
 - 2.4.2. Comunicação de objetivos e estratégias
 - 2.4.3. Comunicação de mudanças organizacionais
 - 2.4.4. Comunicação de políticas e procedimentos

- 2.5. Gestão de desempenho
 - 2.5.1. Definição de metas e objetivos claros
 - 2.5.2. Definição de indicadores de desempenho
 - 2.5.3. Feedback contínuo
 - 2.5.4. Avaliação de desempenho
- 2.6. Gestão de mudanças
 - 2.6.1. Diagnóstico da necessidade de mudança
 - 2.6.2. Comunicação efetiva da mudança
 - 2.6.3. Criação de um senso de urgência
 - 2.6.4. Identificação de líderes de mudança
- 2.7. Gestão de qualidade
 - 2.7.1. Definição de padrões de qualidade
 - 2.7.2. Implementação de sistemas de gestão de qualidade
 - 2.7.3. Controle de qualidade na produção
 - 2.7.4. Gestão de provedores
- 2.8. Gerenciamento do orçamento de Marketing
 - 2.8.1. Planejamento estratégico de Marketing
 - 2.8.2. Estabelecimento do orçamento total de Marketing
 - 2.8.3. Distribuição do orçamento por canais de Marketing
 - 2.8.4. Análise do retorno do investimento (ROI)
- 2.9. Planejamento e execução de campanhas de marketing
 - 2.9.1. Análise do mercado e do público-alvo
 - 2.9.2. Definição dos objetivos da campanha
 - 2.9.3. Desenvolvimento de estratégias de Marketing
 - 2.9.4. Seleção de canais de marketing
- 2.10. Atualização de notícias do mercado
 - 2.10.1. Análise das tendências de mercado
 - 2.10.2. Monitoramento da concorrência
 - 2.10.3. Acompanhamento dos avanços no setor
 - 2.10.4. Participação em eventos e conferências

Módulo 3. Indústria Farmacêutica

- 3.1. Mercado farmacêutico
 - 3.1.1. Estrutura do mercado farmacêutico
 - 3.1.2. Atores do mercado farmacêutico
 - 3.1.3. Fundamentos do mercado farmacêutico
 - 3.1.4. Desenvolvimento do mercado farmacêutico
- 3.2. Tipos de produtos
 - 3.2.1. Fármacos de uso oral
 - 3.2.2. Fármacos injetáveis
 - 3.2.3. Fármacos tópicos
 - 3.2.4. Fármacos não inaláveis
- 3.3. Ensaios clínicos e aprovação regulatória
 - 3.3.1. Projeto de ensaios clínicos
 - 3.3.2. Planejamento de ensaios clínicos
 - 3.3.3. Seleção de participantes de estudos clínicos
 - 3.3.4. Metodologia de ensaios clínicos
- 3.4. Cadeia de abastecimento
 - 3.4.1. Sistemas de informação da cadeia de suprimentos
 - 3.4.2. Tecnologia na cadeia de suprimentos
 - 3.4.3. Gestão da cadeia de frio
 - 3.4.4. Gestão de transporte e logística
- 3.5. Distribuição de medicamentos
 - 3.5.1. Canais de distribuição
 - 3.5.2. Gestão de estoque
 - 3.5.3. Gestão de pedidos
 - 3.5.4. Gestão de riscos
- 3.6. Comercialização
 - 3.6.1. Fundamentos da comercialização
 - 3.6.2. Análise da concorrência
 - 3.6.3. Posicionamento
 - 3.6.4. Relações com profissionais de saúde
- 3.7. Inovações tecnológicas no setor farmacêutico
 - 3.7.1. Tecnologias disruptivas
 - 3.7.2. Inteligência artificial
 - 3.7.3. Big Data
 - 3.7.4. Bioinformática



- 3.8. Preço
 - 3.8.1. Análise de custos
 - 3.8.2. Estratégias de preços
 - 3.8.3. Políticas de preços
 - 3.8.4. Preços diferenciados
- 3.9. Fabricação de medicamentos
 - 3.9.1. Boas práticas de fabricação
 - 3.9.2. Processo de fabricação
 - 3.9.3. Técnicas de esterilização
 - 3.9.4. Validação do processo
- 3.10. Controle de qualidade dos medicamentos
 - 3.10.1. Boas práticas de laboratório
 - 3.10.2. Métodos de análise físico-química
 - 3.10.3. Método analítico
 - 3.10.4. Análise microbiológica



Através do uso de indicadores KPI, você avaliará seu desempenho comercial e analisará a eficácia e a lucratividade de seus produtos"

05

Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o **New England Journal of Medicine**.





Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização"

Na TECH usamos o Método do Caso

Em uma determinada situação clínica, o que um profissional deveria fazer? Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos simulados baseados em situações reais, onde deverão investigar, estabelecer hipóteses e finalmente resolver as situações. Há diversas evidências científicas sobre a eficácia deste método. Os farmacêuticos aprendem melhor, mais rápido e de forma mais sustentável ao longo do tempo.

Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo.



Segundo o Dr. Gérvas, o caso clínico é a apresentação comentada de um paciente, ou grupo de pacientes, que se torna um "caso", um exemplo ou modelo que ilustra algum componente clínico peculiar, seja pelo seu poder de ensino ou pela sua singularidade ou raridade. É essencial que o caso seja fundamentado na vida profissional atual, tentando recriar as condições reais da prática profissional do farmacêutico.

“

Você sabia que este método foi desenvolvido em 1912, em Harvard, para os alunos de Direito? O método do caso consistia em apresentar situações reais e complexas para que os alunos tomassem decisões e justificassem como resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard”

A eficácia do método é justificada por quatro conquistas fundamentais:

1. Os farmacêuticos que seguem este método não só assimilam os conceitos, mas também desenvolvem a capacidade mental, através de exercícios que avaliam situações reais e a aplicação do conhecimento.
2. A aprendizagem se consolida nas habilidades práticas permitindo ao farmacêutico integrar melhor o conhecimento à prática clínica.
3. A assimilação de ideias e conceitos se torna mais fácil e mais eficiente, graças ao uso de situações decorrentes da realidade.
4. A sensação de eficiência do esforço investido se torna um estímulo muito importante para os alunos, o que se traduz em um maior interesse pela aprendizagem e um aumento no tempo dedicado ao curso.



Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando 8 elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

O farmacêutico aprenderá através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes simulados de aprendizagem. Estes simulados são realizados através de software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.



Na vanguarda da pedagogia mundial, o método Relearning conseguiu melhorar os níveis de satisfação geral dos profissionais que concluíram seus estudos, com relação aos indicadores de qualidade da melhor universidade online do mundo (Universidade de Columbia).

Através desta metodologia, mais de 115 mil farmacêuticos foram capacitados com sucesso sem precedentes em todas as especialidades clínicas, independente da carga cirúrgica. Nossa metodologia de ensino é desenvolvida em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso

No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica.

A nota geral do sistema de aprendizagem da TECH é de 8,01, de acordo com os mais altos padrões internacionais.

Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



Técnicas e procedimentos em vídeo

A TECH aproxima o aluno das técnicas mais inovadoras, dos últimos avanços educacionais e da vanguarda da Educação. Tudo isso, explicado detalhadamente para sua total assimilação e compreensão. E o melhor de tudo, você poderá assistí-los quantas vezes quiser.



Resumos interativos

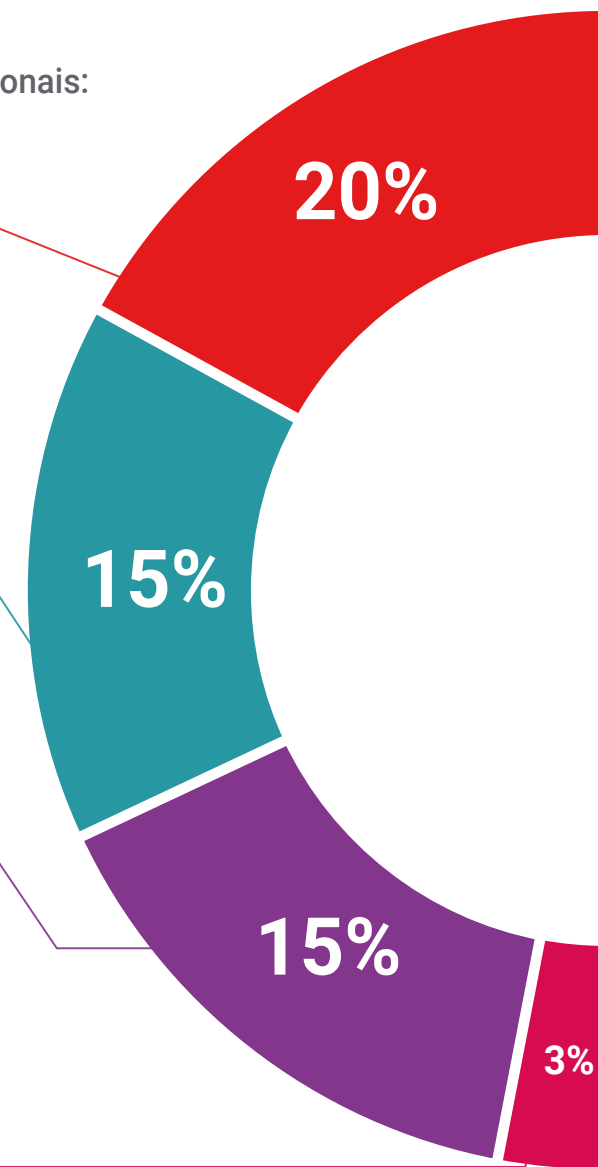
A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

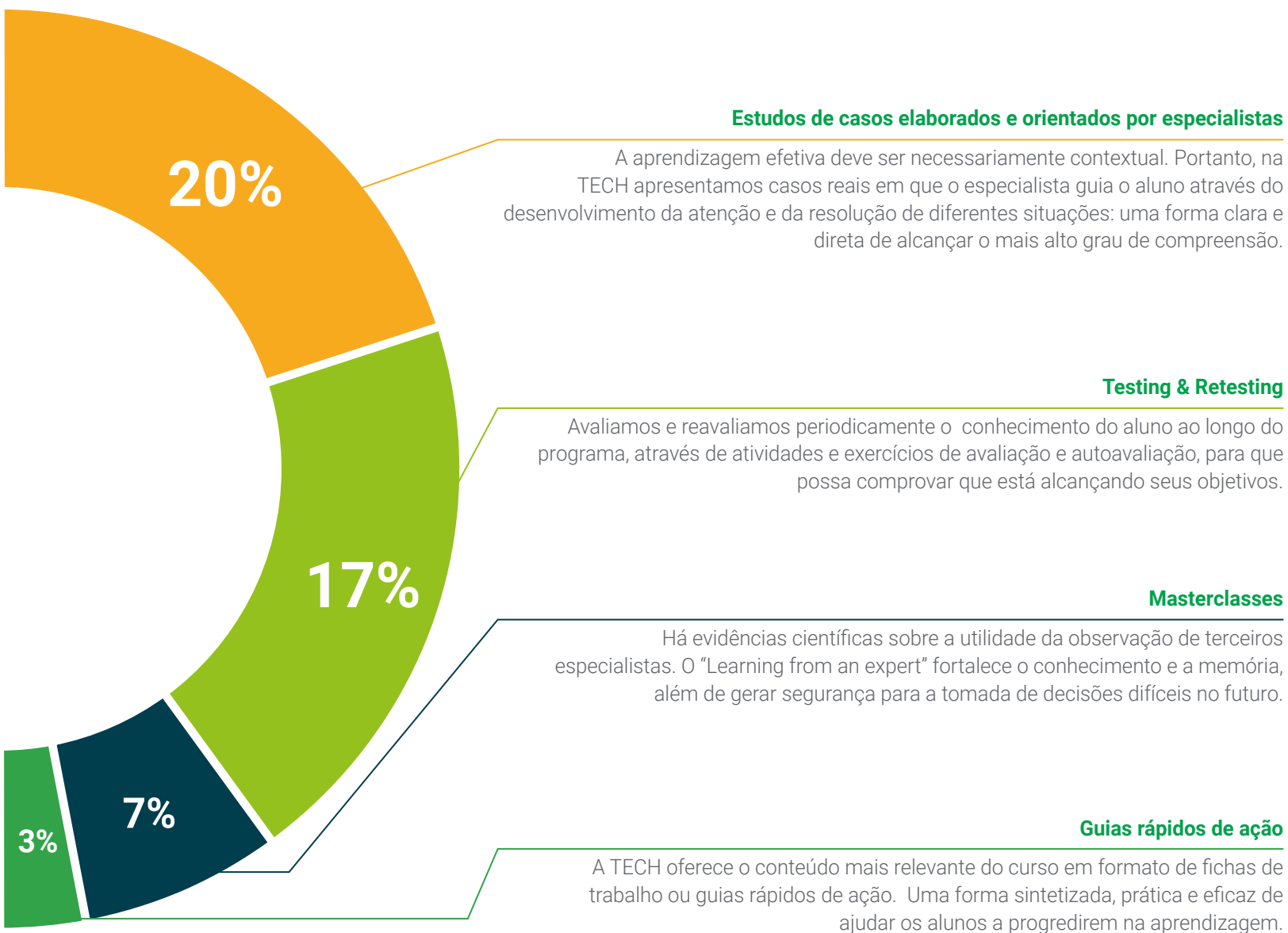
Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa".



Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





06 Certificado

O Programa Avançado de Gestão Comercial na Indústria Farmacêutica garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, acesso ao certificado do Curso emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

Conclua este programa de estudos com sucesso e receba o seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”

Este **Programa Avançado de Gestão Comercial na Indústria Farmacêutica** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado* do **Programa Avançado** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Programa Avançado, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Programa Avançado de Gestão Comercial na Indústria Farmacêutica**

Modalidade: **online**

Duração: **6 meses**



*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.

futuro
saúde confiança pessoas
informação orientadores
educação certificação ensino
garantia aprendizagem
instituições tecnologia
comunidade comunidade
atenção personalizada
conhecimento
presente
desenvolvimento

tech universidade
tecnológica

Programa Avançado
Gestão Comercial na
Indústria Farmacêutica

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 meses
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Programa Avançado

Gestão Comercial na Indústria Farmacêutica

