

**Esperto Universitario**  
Direzione Commerciale  
nell'Industria Farmaceutica





## **Esperto Universitario** Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: [www.techitute.com/it/farmacia/specializzazione/specializzazione-direzione-commerciale-industria-farmaceutica](http://www.techitute.com/it/farmacia/specializzazione/specializzazione-direzione-commerciale-industria-farmaceutica)

# Indice

01

Presentazione

---

*pag. 4*

02

Obiettivi

---

*pag. 8*

03

Direzione del corso

---

*pag. 12*

04

Struttura e contenuti

---

*pag. 16*

05

Metodologia

---

*pag. 22*

06

Titolo

---

*pag. 30*

# 01

# Presentazione

L'industria Farmaceutica genera milioni di entrate annue in tutto il mondo, pertanto un marketing ottimale dei farmaci è essenziale per mantenere un'adeguata assistenza dei pazienti. In questo senso, i professionisti e i distributori del settore farmaceutico devono essere aggiornati sulle capacità di leadership, sulla direzione dei team e sulle strategie di vendita di successo. Per questo motivo, TECH ha progettato questo programma in un formato 100% online, con il più esaustivo e rigoroso piano di studi sulle strategie utilizzate per la direzione commerciale nel settore farmaceutico. Tutto questo, in soli 6 mesi e con la flessibilità di un'opzione accademica senza lezioni a orari prestabiliti.





“

*Questo Esperto Universitario ti fornirà un  
aggiornamento completo sulle competenze  
per la Direzione Commerciale nell'Industria  
Farmaceutica"*

Dai farmaci più comuni, i prodotti per il benessere fisico e mentale, fino a quelli di nuova concezione, i professionisti che lavorano nel settore farmaceutico devono padroneggiare un catalogo ampio e complesso per poterli commercializzare. Ed è in questo processo di vendita che i farmacisti devono tenersi aggiornati sulle ultime tendenze in materia di direzione dei team e promozione.

In questo modo, l'aggiornamento sul mercato, sul processo di vendita e sulla direzione dei team porterà lo studente a ottenere un vero e proprio aggiornamento che avrà un impatto diretto sulle sue prestazioni professionali quotidiane. È questa la linea di pensiero che sta alla base di questo Esperto Universitario di 6 mesi, che include il miglior materiale didattico multimediale dell'attuale panorama accademico.

Si tratta di un programma che migliorerà il processo decisionale strategico, la leadership, il posizionamento appropriato dei prodotti farmaceutici e il successo in un ambiente altamente competitivo. A tal fine, gli studenti hanno a disposizione pillole multimediali, simulazioni di casi di studio e letture specializzate per ampliare ulteriormente i contenuti del programma di studio.

In questo modo, questa istituzione fornisce un aggiornamento eccezionale, attraverso una qualifica universitaria flessibile a cui si può accedere quando e dove si vuole. Gli studenti hanno solo bisogno di un dispositivo digitale con una connessione a Internet per visualizzare i contenuti di questo programma in qualsiasi momento della giornata.

Questo **Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ◆ Sviluppo di casi di studio presentati da esperti in Farmacia
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ◆ Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- ◆ Particolare enfasi speciale sulle metodologie innovative
- ◆ Lezioni teoriche, domande all'esperto e/o al tutor, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o portatile provvisto di connessione a internet



*Approfondisci le responsabilità etiche dell'informatore scientifico del farmaco e migliora le tue capacità di comunicazione efficace, grazie a questa qualifica 100% online"*

“

*Con questo programma offerto esclusivamente da TECH, sarai aggiornato sull'uso del visual merchandising nel settore farmaceutico"*

*Questa qualifica ti fornirà i più recenti strumenti tecnologici di vendita.*

*Aumenterai le tue abilità verbali, non verbali e scritte che ti permetteranno di costruire relazioni più forti con i clienti.*

Il personale docente del programma comprende rinomati specialisti del settore e altre aree correlate, che forniscono agli studenti le competenze necessarie a intraprendere un percorso di studio eccellente.

Contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale lo specialista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.



# 02 Obiettivi

L'obiettivo principale di questo programma è fornire al professionista un aggiornamento sulle competenze necessarie per condurre e gestire efficacemente le strategie di vendita e marketing nel settore farmaceutico. Inoltre, completando questo Esperto Universitario, i farmacisti avranno rafforzato le proprie strategie di attrazione dei talenti, di direzione della qualità e di pianificazione ed esecuzione delle campagne di Marketing. In questo modo, questo Esperto Universitario contribuirà alla crescita professionale e al successo di ogni studente.





“

*TECH ti offre i migliori strumenti didattici affinché, in soli 6 mesi, tu possa implementare con successo i programmi di fidelizzazione all'interno dell'Industria Farmaceutica"*



## Obiettivi generali

---

- ◆ Acquisire conoscenze specialistiche sull'Industria Farmaceutica
- ◆ Approfondire l'Industria Farmaceutica
- ◆ Approfondire gli ultimi sviluppi dell'Industria Farmaceutica
- ◆ Comprendere la struttura e il funzionamento dell'Industria Farmaceutica
- ◆ Comprendere l'ambiente competitivo dell'Industria Farmaceutica
- ◆ Comprendere i concetti e le metodologie delle ricerche di mercato
- ◆ Utilizzare tecnologie e strumenti per le ricerche di mercato
- ◆ Sviluppare competenze di vendita specifiche per l'Industria Farmaceutica
- ◆ Comprendere il ciclo di vendita dell'Industria Farmaceutica
- ◆ Analizzare il comportamento dei clienti e le esigenze del mercato
- ◆ Sviluppare capacità di leadership
- ◆ Comprendere gli aspetti specifici della direzione nell'Industria Farmaceutica
- ◆ Applicare le tecniche di direzione dei progetti
- ◆ Comprendere i principi e i fondamenti del Marketing nell'Industria Farmaceutica





## Obiettivi specifici

---

### **Modulo 1. Il processo di vendita nell'Industria Farmaceutica**

- ◆ Sviluppare competenze di vendita specifiche per l'Industria Farmaceutica
- ◆ Approfondire il ciclo di vendita dell'Industria Farmaceutica
- ◆ Analizzare il comportamento dei clienti e le esigenze del mercato

### **Modulo 2. Direzione e gestione di team nell'Industria Farmaceutica**

- ◆ Sviluppare capacità di leadership
- ◆ Analizzare gli aspetti specifici della direzione nell'Industria Farmaceutica
- ◆ Applicare le tecniche di direzione dei progetti

### **Modulo 3. Industria Farmaceutica**

- ◆ Approfondire l'Industria Farmaceutica
- ◆ Approfondire gli ultimi sviluppi dell'Industria Farmaceutica
- ◆ Approfondire le sperimentazioni cliniche e l'approvazione normativa

“

*Migliorerai le tue capacità di comunicazione per la direzione di progetti nel settore farmaceutico nei quali è coinvolto un grande team commerciale”*

03

# Direzione del corso

TECH ha integrato in questo programma un illustre personale docente con una vasta esperienza professionale nel settore farmaceutico e del Digital Marketing. In questo modo, gli studenti avranno l'opportunità di accedere a un aggiornamento completo, al fianco di veri specialisti con una carriera consolidata. Inoltre, data la loro disponibilità, gli studenti avranno l'opportunità di risolvere qualsiasi dubbio sui contenuti del programma.



“

*A comporre questo Esperto Universitario sono specialisti dell'Industria Farmaceutica, della Commercializzazione e del Marketing"*

## Direzione



### Dott. Calderón, Carlos

- ◆ Direttore Marketing e Pubblicità presso *Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.*
- ◆ Consulente di Marketing e Pubblicità presso *Experiencia MKT*
- ◆ Direttore Marketing e Pubblicità presso *Marco Aldany*
- ◆ CEO e direttore creativo presso *C&C Advertising*
- ◆ Direttore Marketing e Pubblicità presso *Elsevier*
- ◆ Direttore Creativo presso *CPM Consultores de Publicidad y Marketing*
- ◆ Tecnico Pubblicitario presso la *CEV di Madrid*



### Dott. Expósito Esteban, Alejandro

- ◆ Direttore Digitale di *Innovation and Business Operation* presso *Merck Group*
- ◆ Direttore Digitale e delle Nuove Tecnologie presso *McDonals Spagna*
- ◆ Direttore delle Alleanze e dei Canali presso *Microma The Service Group*
- ◆ Direttore dei Servizi Post-vendita presso *Pc City Spain S.A.U.*



## Personale docente

### Dott. Rodríguez Muñoz, Rubén

- ◆ Account Manager presso ElMedical
- ◆ Informatore Scientifico presso Innovasc *Integral Solutions S.L*
- ◆ Specialista delle vendite presso *UCC Europe*
- ◆ Tecnico di Marketing Sanitario

### Dott. Puerto Peña, Gustavo

- ◆ CEO presso *Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.*
- ◆ Direttore Commerciale e Amministrativo presso *Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.*
- ◆ Direttore Marketing presso *Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.*
- ◆ Programma per Amministratori Indipendenti presso la *ICADE Business School*
- ◆ Laurea in Amministrazione e Direzione Aziendale presso la *Saint Louis University*
- ◆ Membro di: ANEFP, Farmaindustria, ADEFAM

### Dott. García-Valdecasas Rodríguez de Rivera, Jesús

- ◆ Responsabile Tecnico Farmaceutico presso *Laboratorios Bohm*
- ◆ Tecnico Responsabile Area Biocidi e Cosmetici presso *Laboratorios Bohm*
- ◆ Coordinatore di Qualità e Registrazione presso *Laboratorios Bohm*
- ◆ Direttore Assicurazione Qualità, Sviluppo e Affari Regolamentari presso *Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.*
- ◆ Responsabile dei Registri/Servizi Tecnici presso *Arafarma Group S.A.*
- ◆ Laurea in Farmacia presso l'Università di Alcalá
- ◆ Master in Industria Farmaceutica e Parafarmaceutica presso il Centro di Studi Superiori dell'Industria Farmaceutica (CESIF)

# 04

## Struttura e contenuti

L'Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica presenta un programma che approfondisce gli elementi essenziali per essere sempre aggiornati sulle linee d'azione della vendita e della Direzione dei team. Tutto questo, attraverso un contenuto rigoroso creato da esperti con una vasta conoscenza di questo settore. Inoltre, gli studenti avranno una maggiore autogestione del proprio tempo per accedere al programma, in quanto dispone di materiale didattico di qualità, accessibile 24 ore al giorno.





“

*Con il metodo Relearning rafforzerai  
la comprensione a lungo termine dei  
concetti chiave e ridurrai le ore di studio”*

## Modulo 1. Processo di vendita nell'Industria Farmaceutica

- 1.1. Struttura del dipartimento commerciale
  - 1.1.1. Struttura gerarchica
  - 1.1.2. Progettazione organizzativa
  - 1.1.3. Responsabilità del dipartimento Commerciale
  - 1.1.4. Gestione del talento
- 1.2. La visita medica
  - 1.2.1. Responsabilità dell'informatore scientifico
  - 1.2.2. Etica dell'informatore scientifico
  - 1.2.3. Comunicazione efficace
  - 1.2.4. Conoscenza del prodotto
- 1.3. Azioni promozionali nel punto vendita
  - 1.3.1. Obiettivi delle azioni
  - 1.3.2. *Visual merchandising*
  - 1.3.3. Gestione dei materiali
  - 1.3.4. Valutazione dell'impatto
- 1.4. Tecniche di vendita
  - 1.4.1. Principio di persuasione
  - 1.4.2. Abilità di negoziazione
  - 1.4.3. Aggiornamento scientifico
  - 1.4.4. Gestione delle obiezioni
- 1.5. Comunicazione nelle vendite
  - 1.5.1. Analisi dei diversi canali
  - 1.5.2. Comunicazione verbale
  - 1.5.3. Comunicazione non verbale
  - 1.5.4. Comunicazione scritta
- 1.6. Strategie di fidelizzazione
  - 1.6.1. Programma fedeltà
  - 1.6.2. Attenzione al cliente personalizzata
  - 1.6.3. Programmi di monitoraggio
  - 1.6.4. Programmi di compliance terapeutica
- 1.7. Monitoraggio dei clienti
  - 1.7.1. Strumenti per il monitoraggio dei clienti
  - 1.7.2. Soddisfazione
  - 1.7.3. Tecniche di comunicazione
  - 1.7.4. Utilizzo dei dati





- 1.8. Analisi dei cicli di vendita
  - 1.8.1. Interpretazione dei dati
  - 1.8.2. Analisi dei cicli
  - 1.8.3. Pianificazione dei cicli di vendita
  - 1.8.4. Gestione dei cicli di vendita
- 1.9. Valutazione delle prestazioni di vendita
  - 1.9.1. Indicatori di rendimento KPI
  - 1.9.2. Analisi dell'efficacia
  - 1.9.3. Valutazione della produttività
  - 1.9.4. Valutazione della redditività del prodotto
- 1.10. Strumenti tecnologici per la vendita
  - 1.10.1. CRM
  - 1.10.2. Automazione della forza vendita
  - 1.10.3. Ottimizzazione dei percorsi
  - 1.10.4. Piattaforme e-Commerce

## Modulo 2. Direzione e gestione di team nell'Industria Farmaceutica

- 2.1. Leadership nell'Industria Farmaceutica
  - 2.1.1. Tendenze e sfide della leadership
  - 2.1.2. Leadership di trasformazione
  - 2.1.3. Leadership nella gestione dei rischi
  - 2.1.4. Leadership nel miglioramento continuo
- 2.2. Gestione del talento
  - 2.2.1. Strategie di reclutamento
  - 2.2.2. Sviluppo di profili
  - 2.2.3. Pianificazione della successione
  - 2.2.4. Mantenimento dei talenti
- 2.3. Sviluppo e formazione del team
  - 2.3.1. GMP Buone pratiche di fabbricazione
  - 2.3.2. Sviluppo delle abilità tecniche
  - 2.3.3. Formazione sulla sicurezza
  - 2.3.4. Sviluppo in R&S
- 2.4. Strategie di comunicazione interna
  - 2.4.1. Sviluppo di una cultura della comunicazione aperta
  - 2.4.2. Comunicazione di obiettivi e strategie
  - 2.4.3. Comunicazione dei cambiamenti organizzativi
  - 2.4.4. Comunicazione di politiche e procedure

- 2.5. Gestione del rendimento
  - 2.5.1. Definizione di obiettivi e traguardi chiari
  - 2.5.2. Definizione di indicatori di rendimento
  - 2.5.3. Feedback continuo
  - 2.5.4. Valutazione dell'impegno
- 2.6. Gestione del cambiamento
  - 2.6.1. Diagnosi della necessità di cambiamento
  - 2.6.2. Comunicazione efficace del cambiamento
  - 2.6.3. Creazione di un senso d'urgenza
  - 2.6.4. Identificare i leader del cambiamento
- 2.7. Gestione della qualità
  - 2.7.1. Definizione degli standard di qualità
  - 2.7.2. Implementazione dei sistemi di gestione della qualità
  - 2.7.3. Controllo della qualità nella produzione
  - 2.7.4. Gestione dei fornitori
- 2.8. Gestione del budget di Marketing
  - 2.8.1. Pianificazione strategica del Marketing
  - 2.8.2. Definizione del budget totale di Marketing
  - 2.8.3. Distribuzione del budget per canali di Marketing
  - 2.8.4. Analisi del ritorno sull'investimento (ROI)
- 2.9. Pianificazione ed esecuzione delle campagne di Marketing
  - 2.9.1. Analisi del mercato e del pubblico target
  - 2.9.2. Definizione degli obiettivi della campagna
  - 2.9.3. Sviluppo delle strategie di Marketing
  - 2.9.4. Selezione dei canali di Marketing
- 2.10. Aggiornamento degli sviluppi del mercato
  - 2.10.1. Analisi delle tendenze del mercato
  - 2.10.2. Monitoraggio della concorrenza
  - 2.10.3. Monitoraggio delle novità del settore
  - 2.10.4. Partecipazione a eventi e conferenze

## Modulo 3. Industria Farmaceutica

- 3.1. Mercato farmaceutico
  - 3.1.1. Struttura del mercato farmaceutico
  - 3.1.2. Attori del mercato farmaceutico
  - 3.1.3. Fondamenti del mercato farmaceutico
  - 3.1.4. Sviluppo del mercato farmaceutico
- 3.2. Tipi di prodotti
  - 3.2.1. Farmaci per uso orale
  - 3.2.2. Farmaci iniettabili
  - 3.2.3. Farmaci topici
  - 3.2.4. Farmaci inalati
- 3.3. Sperimentazioni cliniche e approvazione regolatoria
  - 3.3.1. Progettazione di sperimentazioni cliniche
  - 3.3.2. Pianificazione di sperimentazioni cliniche
  - 3.3.3. Selezione dei partecipanti alla sperimentazione clinica
  - 3.3.4. Metodologia della sperimentazione clinica
- 3.4. Catena di approvvigionamento
  - 3.4.1. Sistemi informativi nelle catene di approvvigionamento
  - 3.4.2. Tecnologia della catena di approvvigionamento
  - 3.4.3. Gestione della catena del freddo
  - 3.4.4. Gestione dei trasporti e della logistica
- 3.5. Distribuzione dei medicinali
  - 3.5.1. Canali di distribuzione
  - 3.5.2. Gestione di inventari
  - 3.5.3. Gestione degli ordini
  - 3.5.4. Gestione dei rischi
- 3.6. Commercializzazione
  - 3.6.1. Fondamenti della Commercializzazione
  - 3.6.2. Analisi della competenza
  - 3.6.3. Posizionamento
  - 3.6.4. Relazioni con i professionisti della salute
- 3.7. Innovazioni tecnologiche nell'Industria Farmaceutica
  - 3.7.1. Tecnologie dirompenti
  - 3.7.2. Intelligenza artificiale
  - 3.7.3. Big data
  - 3.7.4. Bioinformatica



- 3.8. Prezzo
  - 3.8.1. Analisi dei costi
  - 3.8.2. Strategie di determinazione dei prezzi
  - 3.8.3. Politiche di prezzo
  - 3.8.4. Prezzi differenziati
- 3.9. Fabbricazione di medicinali
  - 3.9.1. Buone pratiche di fabbricazione
  - 3.9.2. Processo di produzione
  - 3.9.3. Tecniche di sterilizzazione
  - 3.9.4. Convalida del processo
- 3.10. Controllo della qualità dei farmaci
  - 3.10.1. Pratiche corrette di laboratorio
  - 3.10.2. Metodi di analisi fisicochimiche
  - 3.10.3. Metodo analitico
  - 3.10.4. Analisi microbiologica

“

*Attraverso l'uso di indicatori KPI, valuterai le tue performance commerciali e analizzerai l'efficacia e la redditività dei tuoi prodotti”*

05

# Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: *il Relearning*.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il *New England Journal of Medicine*.



“

*Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione”*

## In TECH applichiamo il Metodo Casistico

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Durante il programma affronterai molteplici casi clinici simulati ma basati su pazienti reali, per risolvere i quali dovrai indagare, stabilire ipotesi e infine fornire una soluzione. Esistono molteplici prove scientifiche sull'efficacia del metodo. Gli studenti imparano meglio, in modo più veloce e sostenibile nel tempo.

*Grazie a TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo.*



Secondo il dottor Gervas, il caso clinico è una presentazione con osservazioni del paziente, o di un gruppo di pazienti, che diventa un "caso", un esempio o un modello che illustra qualche componente clinica particolare, sia per il suo potenziale didattico che per la sua singolarità o rarità. È essenziale che il caso sia radicato nella vita professionale attuale, cercando di ricreare le condizioni reali nella pratica professionista farmaceutico.

“

*Sapevi che questo metodo è stato sviluppato ad Harvard nel 1912 per gli studenti di Diritto? Il metodo casistico consisteva nel presentare agli studenti situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giustificare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard”*

L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. I farmacisti che seguono questo metodo, non solo assimilano i concetti, ma sviluppano anche la capacità mentale, grazie a esercizi che valutano situazioni reali e richiedono l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche, che permettono allo studente di integrarsi meglio nel mondo reale.
3. L'approccio a situazioni nate dalla realtà rende più facile ed efficace l'assimilazione delle idee e dei concetti.
4. La sensazione di efficienza degli sforzi compiuti diventa uno stimolo molto importante per gli studenti e si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.



## Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

*Il farmacista imparerà mediante casi reali e la risoluzione di situazioni complesse in contesti di apprendimento simulati. Queste simulazioni sono sviluppate utilizzando software all'avanguardia per facilitare un apprendimento coinvolgente.*



All'avanguardia della pedagogia mondiale, il metodo Relearning è riuscito a migliorare i livelli di soddisfazione generale dei professionisti che completano i propri studi, rispetto agli indicatori di qualità della migliore università online del mondo (Columbia University).

Grazie a questa metodologia abbiamo formato con un successo senza precedenti più di 115.000 farmacisti di tutte le specialità cliniche, indipendentemente dal carico chirurgico. La nostra metodologia pedagogica è stata sviluppata in un contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

*Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.*

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico.

Il punteggio complessivo del sistema di apprendimento di TECH è 8.01, secondo i più alti standard internazionali.



Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:



#### Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati da studenti specialisti che insegneranno nel corso, appositamente per esso, in modo che lo sviluppo didattico sia realmente specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.



#### Tecniche e procedure in video

TECH rende partecipe lo studente delle ultime tecniche, degli ultimi progressi educativi e dell'avanguardia delle tecniche farmaceutiche attuali. Il tutto in prima persona, con il massimo rigore, spiegato e dettagliato affinché tu lo possa assimilare e comprendere. E la cosa migliore è che puoi guardarli tutte le volte che vuoi.



#### Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo sistema di specializzazione unico per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".



#### Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





#### Analisi di casi elaborati e condotti da esperti

Un apprendimento efficace deve necessariamente essere contestuale. Per questa ragione, ti presenteremo il trattamento di alcuni casi reali in cui l'esperto ti guiderà attraverso lo sviluppo della cura e della risoluzione di diverse situazioni: un modo chiaro e diretto per raggiungere il massimo grado di comprensione.



#### Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.



#### Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi: la denominazione "Learning from an Expert" rafforza le conoscenze e i ricordi e genera sicurezza nel futuro processo decisionale.



#### Guide di consultazione veloce

TECH ti offre i contenuti più rilevanti del corso in formato schede o guide di consultazione veloce. Un modo sintetico, pratico ed efficace per aiutare lo studente a progredire nel suo apprendimento.



# 06 Titolo

L'Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Esperto Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

*Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità”*

Questo **Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata\* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Esperto Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nell'Esperto Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica**

N° Ore Ufficiali: **450 o.**



\*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

futuro  
salute fiducia persone  
educazione informazione tutor  
garanzia accreditamento insegnamento  
istituzioni tecnologia apprendimento  
comunità impegno  
attenzione personalizzata in  
conoscenza presente qualità  
formazione online  
sviluppo istituzioni  
classe virtuale lingu

**tech** università  
tecnologica

**Esperto Universitario**  
Direzione Commerciale  
nell'Industria Farmaceutica

- » Modalità: online
- » Durata: 6 mesi
- » Titolo: TECH Università Tecnologica
- » Dedizione: 16 ore/settimana
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

**Esperto Universitario**  
Direzione Commerciale  
nell'Industria Farmaceutica

