

Certificat

Processus de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique





Certificat

Processus de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 semaines
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/pharmacie/cours/processus-vente-industrie-pharmaceutique

Accueil

01

Présentation

page 4

02

Objectifs

page 8

03

Direction de la formation

page 12

04

Structure et contenu

page 16

05

Méthodologie

page 20

06

Diplôme

page 28

01

Présentation

L'écosystème numérique a déplacé l'activité pharmaceutique habituelle en face à face vers un environnement beaucoup plus vaste et axé sur la technologie. Dans le cadre de cette transformation du modèle commercial, les pharmaciens ont dû adapter leurs techniques de vente et de communication, tant avec les patients qu'avec le reste des acteurs impliqués dans ce secteur. Ces changements ont conduit TECH à concevoir cette formation 100% en ligne, dans laquelle vous étudierez en profondeur les techniques de persuasion, les canaux de communication, les stratégies de fidélisation et la gestion des talents. Tout cela, dans le cadre d'une méthode d'enseignement flexible, qui donnera au diplômé la possibilité de coordonner ses activités quotidiennes avec une mise à jour complète dans ce domaine.



“

Avec TECH, vous renforcerez vos compétences pour la commercialisation de produits dans le secteur pharmaceutique”

L'innovation technologique, ainsi que l'amélioration des techniques permettant d'acquérir une connaissance plus approfondie du marché, ont permis à l'industrie pharmaceutique de continuer à maintenir une croissance économique annuelle importante dans le monde entier. La commercialisation des produits exige non seulement la connaissance de leurs caractéristiques propres, mais aussi l'application de leurs techniques de vente, de communication, d'acquisition et de fidélisation de la clientèle.

En ce sens, il est essentiel que les pharmaciens soient au courant des avancées les plus notoires dans ce domaine de leur secteur afin de pouvoir maintenir une stratégie de marketing adéquate. C'est pour cette raison que TECH a créé ce Certificat en Processus de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique.

Ainsi, au cours de 150 heures de cours, le diplômé obtiendra une mise à jour complète de la structure du département commercial, les compétences nécessaires pour effectuer des visites médicales, mener des actions promotionnelles sur le point de vente ou appliquer des programmes de suivi ou de personnalisation des clients. Le tout, avec une approche théorique et pratique et le meilleur matériel didactique de la scène académique actuelle.

Le professionnel se trouve ainsi face à une option académique unique qui se distingue par la qualité de son contenu et sa flexibilité d'accès. L'étudiant n'a besoin que d'un appareil numérique avec une connexion internet pour consulter, à tout moment de la journée, les contenus hébergés sur la plateforme virtuelle.

Ce **Certificat en Processus de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché. Les principales caractéristiques sont les suivantes:

- ◆ Le développement d'études de cas présentées par des experts en Pharmacie
- ◆ Les contenus graphiques, schématiques et éminemment pratiques avec lesquels ils sont conçus fournissent des informations scientifiques et sanitaires essentielles à la pratique professionnelle
- ◆ Les exercices pratiques où effectuer le processus d'auto-évaluation pour améliorer l'apprentissage
- ◆ Il met l'accent sur les méthodologies innovantes
- ◆ Cours théoriques, questions à l'expert, forums de discussion sur des sujets controversés et travail de réflexion individuel
- ◆ La possibilité d'accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou portable doté d'une connexion internet



Vous approfondirez les responsabilités éthiques et communicatives du représentant médical, essentielles pour instaurer la confiance et établir des relations solides"

“

Vous améliorerez vos stratégies de promotion sur le lieu de vente grâce à cette qualification universitaire, conçue par TECH”

Le corps enseignant du programme englobe des spécialistes réputés dans le domaine et qui apportent à ce programme l'expérience de leur travail, ainsi que des spécialistes reconnus dans de grandes sociétés et des universités prestigieuses.

Grâce à son contenu multimédia développé avec les dernières technologies éducatives, les spécialistes bénéficieront d'un apprentissage situé et contextuel, ainsi, ils se formeront dans un environnement simulé qui leur permettra d'apprendre en immersion et de s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est axée sur l'Apprentissage par les Problèmes, grâce auquel le professionnel doit essayer de résoudre les différentes situations de la pratique professionnelle qui se présentent tout au long du programme académique. Pour ce faire, l'étudiant sera assisté d'un innovant système de vidéos interactives, créé par des experts reconnus.

Vous développerez vos compétences en matière de persuasion et de négociation afin de conclure des affaires fructueuses.

Vous améliorerez vos compétences en communication commerciale grâce à l'approche théorique et pratique de ce programme.



02 Objectifs

Cette formation vise à fournir aux professionnels de l'industrie pharmaceutique une mise à jour complète des connaissances et des compétences nécessaires à la mise en œuvre de techniques de marketing efficaces dans l'industrie Pharmaceutique. De cette manière, vous augmenterez votre capacité à promouvoir et à vendre des produits, ainsi que votre rôle de négociateur et de consultant dans un secteur en pleine croissance. Pour atteindre cet objectif, TECH propose un programme avancé, complété par de nombreux matériels pédagogiques.





“

Vous élargirez vos compétences pour créer des stratégies de fidélisation de la clientèle par le biais de programmes et de services personnalisés”



Objectifs généraux

- ◆ Acquérir des connaissances spécialisées dans l'Industrie Pharmaceutique
- ◆ Acquérir une connaissance approfondie de l'Industrie Pharmaceutique
- ◆ Se plonger dans les derniers développements de l'Industrie Pharmaceutique
- ◆ Comprendre la Structure et le fonctionnement de l'Industrie Pharmaceutique
- ◆ Comprendre l'environnement concurrentiel de l'industrie pharmaceutique
- ◆ Comprendre les concepts et les méthodologies de l'Étude de Marché
- ◆ Utiliser les technologies et les outils d'Étude de Marché
- ◆ Développer des compétences Commerciales spécifiques à l'Industrie Pharmaceutique
- ◆ Comprendre le cycle de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique
- ◆ Analyser le comportement des clients et les besoins du Marché
- ◆ Développer des compétences en leadership
- ◆ Comprendre les aspects spécifiques de la gestion dans l'Industrie Pharmaceutique
- ◆ Appliquer les techniques de gestion de projet
- ◆ Comprendre les principes et les bases du Marketing dans l'Industrie Pharmaceutique





Objectifs spécifiques

- ◆ Développer des compétences Commerciales spécifiques à l'Industrie Pharmaceutique
- ◆ Étudier le cycle de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique
- ◆ Analyser le comportement des clients et les besoins du marché

“

Grâce à ce programme, vous serez au fait des outils et des techniques de communication qui maximiseront la satisfaction des clients dans l'Industrie Pharmaceutique”

03

Direction de la formation

Cette formation se distingue par l'excellence de son corps professoral dans le domaine des produits pharmaceutiques. Leur grande expérience dans cette industrie se reflète dans le programme d'études accessible tout au long du programme. Grâce à leur vaste expérience dans le secteur pharmaceutique et dans les domaines du Marketing, les professionnels auront l'occasion de renforcer leurs compétences commerciales. Ainsi, cette expérience académique devient une opportunité unique pour le diplômé qui souhaite se confronter à de véritables spécialistes dans ce domaine.





“

L'excellent syllabus préparé par les spécialistes du Marketing Pharmaceutique vous guidera dans ce processus de mise à jour"

Direction



M. Calderón, Carlos

- ♦ Directeur du Marketing et de la Publicité chez Industries Farmacéutiques Puerto Galiano S.A
- ♦ Consultant en Marketing et Publicité à Expérience MKT
- ♦ Directeur du Marketing et de la Publicité chez Marco Aldany
- ♦ CEO et directeur de la création chez *C&C Advertising*
- ♦ Directeur du Marketing et de la Publicité chez Elsevier
- ♦ Directeur Créatif chez CPM Consultant en Publicité et Marketing
- ♦ Technicien en Publicité au CEV à Madrid



M. Expósito Esteban, Alejandro

- ♦ Directeur Numérique de *Innovation et des Opérations Commerciales au sein du Groupe Merck*
- ♦ Directeur du Numérique et des Nouvelles Technologies chez McDonalds Espagne
- ♦ Directeur des Alliances et des Canaux chez *Microma The Service Group*
- ♦ Directeur des Services Après-Vente chez *Pc City Spain S.A.U*

Professeurs

M. Rivera Madrigal, Víctor

- ◆ Account Manager chez ElEmedical
- ◆ Visiteur Médical chez *Innovasc Integral Solutions S.L*
- ◆ Spécialiste des Ventes chez *UCC Europe*
- ◆ Technicien en Marketing de la Santé

“

Profitez de l'occasion pour vous informer sur les derniers développements dans ce domaine afin de les appliquer à votre pratique quotidienne”

04

Structure et contenu

Ce Certificat permettra aux pharmaciens de faire une mise à jour complète du Processus de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique. Pour ce faire, ce parcours académique les amènera à approfondir la structure du département des ventes, la communication dans les relations commerciales, les stratégies de fidélisation et l'évolution de la performance des ventes. Le tout est complété par une vaste bibliothèque de ressources pédagogiques, disponible 24 heures sur 24, à partir de n'importe quel appareil numérique doté d'une connexion internet.



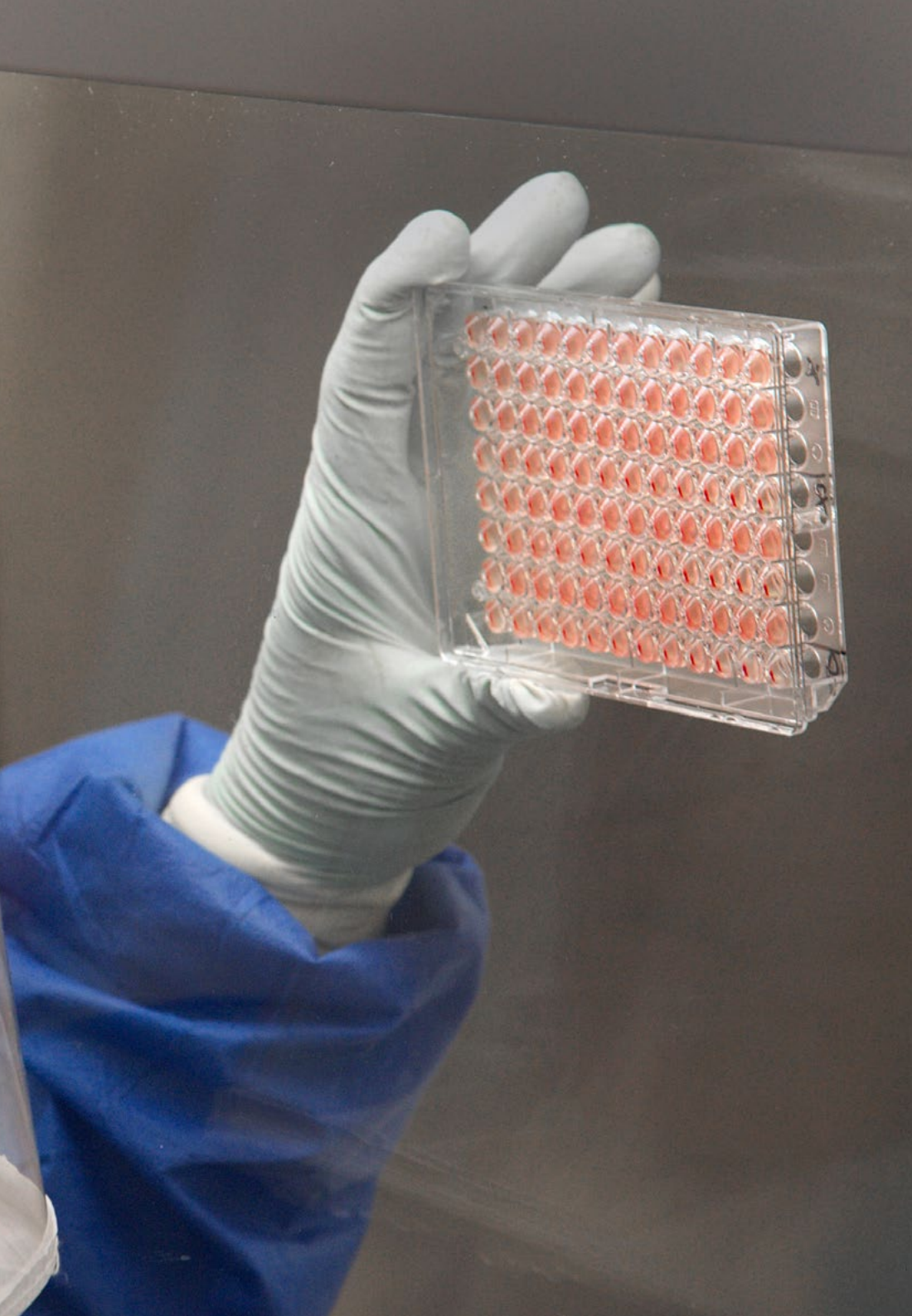
“

La méthode Relearning vous permettra de consolider les concepts clés en très peu de temps et de réduire les longues heures d'étude"

Module 1. Processus de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique

- 1.1. Structure du département des ventes
 - 1.1.1. Structure hiérarchique
 - 1.1.2. Design organisationnel
 - 1.1.3. Responsabilité du service commercial
 - 1.1.4. Gestion des talents
- 1.2. La visite médicale
 - 1.2.1. Responsabilités du visiteur de santé
 - 1.2.2. Éthique du visiteur de santé
 - 1.2.3. Une communication efficace
 - 1.2.4. Connaissance des produits
- 1.3. Actions promotionnelles sur le lieu de Vente
 - 1.3.1. Objectifs des actions
 - 1.3.2. *Visual merchandising*
 - 1.3.3. Gestion des matériaux
 - 1.3.4. Évaluation de l'impact
- 1.4. Techniques de Vente
 - 1.4.1. Principe de persuasion
 - 1.4.2. Aptitudes à la négociation
 - 1.4.3. Actualisation scientifique
 - 1.4.4. Traitement des objections
- 1.5. Communication en Ventes
 - 1.5.1. Analyse des différents canaux
 - 1.5.2. Communication verbale
 - 1.5.3. Communication non verbale
 - 1.5.4. Communication écrite
- 1.6. Stratégie de fidélisation
 - 1.6.1. Programme de fidélisation
 - 1.6.2. Service client personnalisé
 - 1.6.3. Programmes de suivi
 - 1.6.4. Programmes d'observance thérapeutique
- 1.7. Suivi du client
 - 1.7.1. Outils de suivi du client
 - 1.7.2. La satisfaction
 - 1.7.3. Techniques de communication
 - 1.7.4. L'utilisation des données





- 1.8. L'analyse du cycle de Vente
 - 1.8.1. Interprétation des données
 - 1.8.2. Analyse du cycle
 - 1.8.3. Planification du cycle de Vente
 - 1.8.4. Gestion du cycle de Vente
- 1.9. Évaluation des performances de Vente
 - 1.9.1. Indicateurs de performance KPI
 - 1.9.2. Analyse de l'efficacité
 - 1.9.3. Évaluation de la productivité
 - 1.9.4. Évaluation du rapport coût-efficacité des produits
- 1.10. Outils technologiques pour la Vente
 - 1.10.1. CRM
 - 1.10.2. Automatisation de la force de Vente
 - 1.10.3. Optimisation des itinéraires
 - 1.10.4. Plateformes de commerce électronique

“ Vous approfondirez l'évaluation de vos performances de Ventes à l'aide d'indicateurs clés de performance (KPI), en analysant l'efficacité à l'aide des techniques les plus précises ”

05

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***el Relearning***.

Ce système d'enseignement s'utilise, notamment, dans les Écoles de Médecine les plus prestigieuses du monde. De plus, il a été considéré comme l'une des méthodologies les plus efficaces par des magazines scientifiques de renom comme par exemple le ***New England Journal of Medicine***.



“

Découvrez Relearning, un système qui abandonne l'apprentissage linéaire conventionnel pour vous emmener à travers des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui s'est avérée extrêmement efficace, en particulier dans les matières qui nécessitent une mémorisation"

À TECH, nous utilisons la méthode des cas

Face à une situation donnée, que doit faire un professionnel? Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas cliniques simulés, basés sur des patients réels, dans lesquels ils devront enquêter, établir des hypothèses et enfin résoudre la situation. Il existe de nombreuses preuves scientifiques de l'efficacité de cette méthode. Les pharmaciens apprennent mieux, plus rapidement et plus durablement au fil du temps.

Avec TECH, vous ferez l'expérience d'une méthode d'apprentissage qui révolutionne les fondements des universités traditionnelles du monde entier.



Selon le Dr Gérvas, le cas clinique est la présentation commentée d'un patient, ou d'un groupe de patients, qui devient un "cas", un exemple ou un modèle illustrant une composante clinique particulière, soit en raison de son pouvoir pédagogique, soit en raison de sa singularité ou de sa rareté. Il est essentiel que le cas soit basé sur la vie professionnelle actuelle, en essayant de recréer les conditions réelles de la pratique professionnelle du pharmacien.

“

Saviez-vous que cette méthode a été développée en 1912 à Harvard pour les étudiants en Droit? La méthode des cas consiste à présenter aux apprenants des situations réelles complexes pour qu'ils s'entraînent à prendre des décisions et pour qu'ils soient capables de justifier la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme une méthode d'enseignement standard à Harvard"

L'efficacité de la méthode est justifiée par quatre acquis fondamentaux:

1. Les pharmaciens qui suivent cette méthode parviennent non seulement à assimiler les concepts, mais aussi à développer leur capacité mentale au moyen d'exercices pour évaluer des situations réelles et appliquer leurs connaissances.
2. L'apprentissage est solidement traduit en compétences pratiques ce qui permet à l'étudiant de mieux s'intégrer dans le monde réel.
3. Grâce à l'utilisation de situations issues de la réalité, on obtient une assimilation plus simple et plus efficace des idées et des concepts.
4. Le sentiment d'efficacité de l'effort investi devient un stimulus très important pour les étudiants, qui se traduit par un plus grand intérêt pour l'apprentissage et une augmentation du temps passé à travailler sur le cours.



Relearning Methodology

TECH renforce l'utilisation de la méthode des cas avec la meilleure méthodologie d'enseignement 100% en ligne du moment: Relearning.

Notre Université est la première au monde à combiner l'étude de cas cliniques avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la pratique et combinant un minimum de 8 éléments différents dans chaque cours. Ceci représente une véritable révolution par rapport à une simple étude et analyse de cas.



Le pharmacien apprendra à travers des cas réels et la résolution de situations complexes dans des environnements d'apprentissage simulés. Ces simulations sont développées à l'aide de logiciels de pointe pour faciliter l'apprentissage immersif.

Selon les indicateurs de qualité de la meilleure université en ligne du monde hispanophone (Columbia University). La méthode Relearning, à la pointe de la pédagogie mondiale, a réussi à améliorer le niveau de satisfaction globale des professionnels finalisant leurs études.

Grâce à cette méthodologie, plus de 115.000 pharmaciens ont été formés avec un succès sans précédent dans toutes les spécialités cliniques, quelle que soit la charge chirurgicale. Cette méthodologie pédagogique est développée dans un environnement très exigeant, avec un corps d'étudiants universitaires au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire mais il se déroule en spirale (nous apprenons, désapprenons, oublions et réapprenons). Par conséquent, ils combinent chacun de ces éléments de manière concentrique.

Selon les normes internationales les plus élevées, la note globale de notre système d'apprentissage est de 8,01.



Ce programme offre le meilleur matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les pharmaciens spécialisés qui vont enseigner le cours, spécifiquement pour le cours, de sorte que le développement didactique est vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, élaboré avec les dernières techniques afin d'offrir des éléments de haute qualité dans chacun des supports qui sont mis à la disposition de l'apprenant.



Techniques et procédures en vidéo

TECH rapproche les étudiants des dernières techniques, des dernières avancées en matière d'éducation, de l'avant-garde des procédures actuelles de soins pharmaceutiques. Tout cela, à la première personne, avec la plus grande rigueur, expliqué et détaillé pour contribuer à l'assimilation et à la compréhension. Et surtout, vous pouvez les regarder autant de fois que vous le souhaitez.



Résumés interactifs

Nous présentons les contenus de manière attrayante et dynamique dans des dossiers multimédias comprenant des fichiers audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de consolider les connaissances.

Ce système éducatif exclusif pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Bibliographie complémentaire

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Études de cas dirigées par des experts

Un apprentissage efficace doit nécessairement être contextuel. Pour cette raison, TECH présente des développements de cas réels dans lesquels l'expert vous guidera dans le développement de l'attention et la résolution de différentes situations: une manière claire et directe d'atteindre le plus haut degré de compréhension.



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont périodiquement évaluées et réévaluées tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert. La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



Guides d'action rapide

À TECH nous vous proposons les contenus les plus pertinents du cours sous forme de feuilles de travail ou de guides d'action rapide. Un moyen synthétique, pratique et efficace pour vous permettre de progresser dans votre apprentissage.



06 Diplôme

Le Certificat en Processus de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Certificat délivré par TECH Université Technologique.



“

*Terminez ce programme avec succès
et recevez votre diplôme sans avoir à
vous soucier des déplacements ou des
formalités administratives”*

Ce **Certificat en Processus de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique** contient le programme scientifique le plus complet et le plus actuel du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal* avec accusé de réception son correspondant diplôme de **Certificat** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat en Processus de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique**

N° d'heures officielles: **150 h.**



future
santé confiance personnes
éducation information tuteurs
garantie accréditation enseignement
institutions technologie apprentissage
communauté engagement
service personnalisé innovation
connaissance présent qualité
en ligne formation
certification institutionnels
classe virtuelle langues

tech université
technologique

Certificat

Processus de Vente dans
l'Industrie Pharmaceutique

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 semaines
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Certificat

Processus de Vente dans l'Industrie Pharmaceutique