

Certificat Avancé

Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique





Certificat Avancé

Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique

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

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/pharmacie/diplome-universite/diplome-universite-gestion-commerciale-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 22

06

Diplôme

page 30

01

Présentation

L'Industrie Pharmaceutique génère des millions de revenus annuels dans le monde entier. Une commercialisation optimale des produits pharmaceutiques est donc essentielle pour maintenir des soins adéquats aux patients. En ce sens, les professionnels de l'industrie pharmaceutique et les distributeurs du secteur doivent être à jour en matière de compétences de leadership, de gestion d'équipe et de stratégies pour des ventes réussies. C'est pourquoi TECH a conçu ce programme dans un format 100 % en ligne, avec le syllabus le plus exhaustif et le plus rigoureux sur les stratégies utilisées pour la gestion commerciale dans le domaine pharmaceutique. Tout cela, en seulement 6 mois et avec la flexibilité d'avoir une option académique, sans classes avec des horaires restreints.





“

Ce Certificat Avancé vous fournira une mise à jour complète des compétences en matière de Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique"

Qu'il s'agisse des produits pharmaceutiques les plus courants, des produits de bien-être physique et mental ou des nouveaux produits, les professionnels du secteur pharmaceutique doivent maîtriser un catalogue large et complexe pour les commercialiser. Et c'est dans ce processus de vente que les pharmaciens doivent se tenir au courant des dernières tendances en matière de gestion d'équipe et de promotion.

Ainsi, l'actualisation du marché, du processus de vente et de la gestion d'équipe conduira le diplômé à obtenir une véritable mise à jour qui aura un impact direct sur sa performance professionnelle quotidienne. C'est dans cette optique qu'a été conçu ce Certificat Avancé de 6 mois, doté du meilleur matériel didactique multimédia de la scène académique actuelle.

Il s'agit d'un programme qui favorise la prise de décisions stratégiques, le leadership, le positionnement approprié des produits pharmaceutiques et le succès dans un environnement hautement compétitif. À cette fin, les étudiants disposent de pilules multimédias, de simulations d'études de cas et de lectures spécialisées pour approfondir le contenu de ce programme.

Ainsi, cette institution offre une mise à jour exceptionnelle grâce à une formation universitaire flexible à laquelle il est possible d'accéder où et quand on le souhaite. Les diplômés n'ont besoin que d'un appareil numérique doté d'une connexion internet pour consulter le contenu de ce programme à tout moment de la journée.

Ce **Certificat Avancé en Gestion Commerciale 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



Découvrez les responsabilités éthiques du représentant médical et améliorez vos compétences en matière de communication efficace grâce à cette qualification 100% en ligne"

“

Avec ce programme proposé uniquement par TECH, vous serez au fait de l'utilisation du merchandising visuel dans le secteur pharmaceutique"

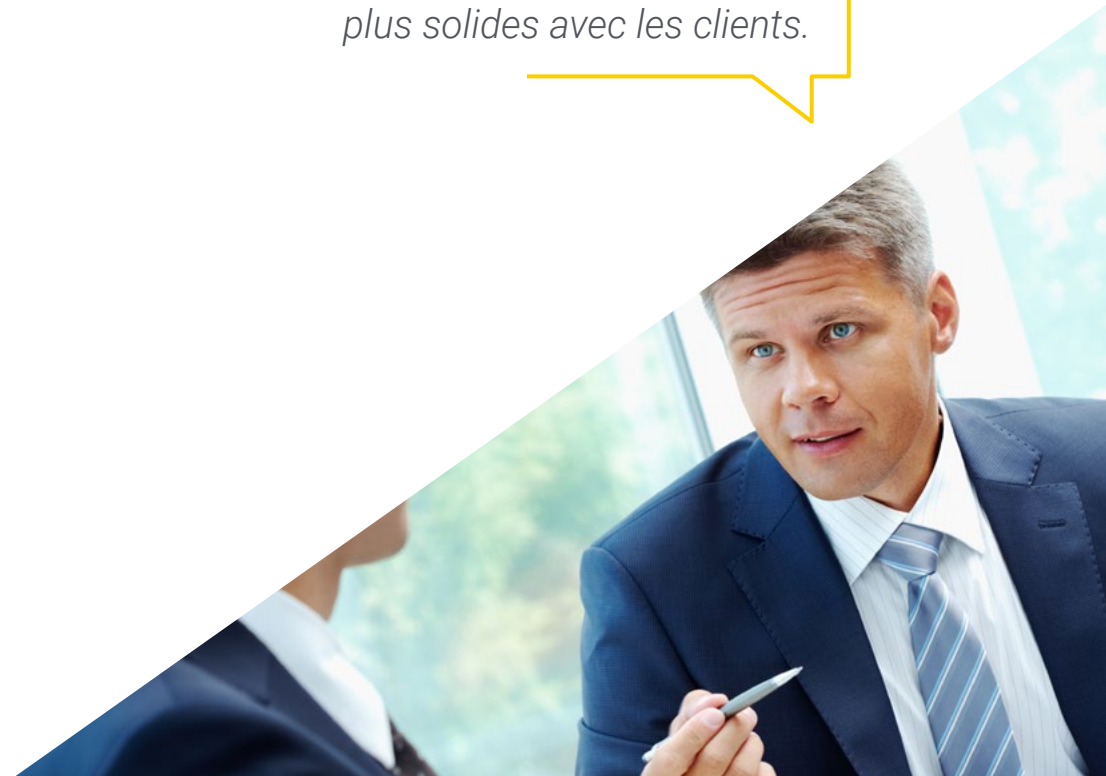
Le corps enseignant du programme englobe des spécialistes réputés dans le domaine et qui apportent à ce programme l'expérience de leur travail, ainsi que des spécialistes reconnus dans de grandes sociétés et des universités prestigieuses.

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.

Cette qualification universitaire vous permettra d'acquérir les outils technologiques les plus récents en matière de vente.

Vous améliorerez vos compétences verbales, non verbales et écrites, ce qui vous permettra d'établir des relations plus solides avec les clients.



02 Objectifs

L'objectif principal de ce programme est de fournir au professionnel une mise à jour des compétences requises pour diriger et gérer efficacement les stratégies de vente et de marketing dans le domaine pharmaceutique. De plus, en complétant ce cours académique, les pharmaciens auront renforcé leurs stratégies pour attirer les talents, la gestion de la qualité, et la planification et l'exécution des campagnes de Marketing. De cette manière, ce Certificat Avancé contribuera à la croissance et à la réussite professionnelle.





“

TECH vous offre les meilleurs outils didactiques pour que, en seulement 6 mois, vous puissiez mettre en œuvre avec succès des programmes de fidélisation dans l'Industrie Pharmaceutique"



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

Module 1. Processus de vente dans l'Industrie Pharmaceutique

- ◆ 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

Module 2. Leadership et gestion d'équipe dans l'Industrie Pharmaceutique

- ◆ Développer des compétences en leadership
- ◆ Analyser les aspects spécifiques de la gestion dans l'industrie Pharmaceutique
- ◆ Appliquer les techniques de gestion de projet

Module 3. l'Industrie Pharmaceutique

- ◆ Acquérir une connaissance approfondie de l'Industrie Pharmaceutique
- ◆ Connaître les derniers développements de l'Industrie Pharmaceutique
- ◆ Vous vous familiariserez avec les essais cliniques et l'approbation réglementaire



Vous améliorerez vos compétences en communication pour la gestion de projets dans le secteur pharmaceutique où une grande équipe commerciale est impliquée"

03

Direction de la formation

TECH a intégré dans ce programme une équipe distinguée d'enseignants ayant une vaste expérience professionnelle dans le secteur pharmaceutique et le Marketing Numérique. De cette façon, les diplômés auront la possibilité d'accéder à une mise à jour complète des mains de vrais spécialistes avec une carrière consolidée. En outre, compte tenu de sa proximité, le diplômé aura la possibilité de résoudre tous les doutes qu'ils peuvent avoir sur le contenu de ce programme.



“

*Des spécialistes de l'Industrie Pharmaceutique,
de la commercialisation et du Marketing
composent ce Certificat Avancé”*

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. Rodríguez Muñoz, Rubén

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

M. Puerto Peña, Gustavo

- ◆ DCEO en Industries Pharmaceutiques Puerto Galiano S.A
- ◆ Directeur Commercial et Administratif chez Industries Pharmaceutiques Puerto Galiano S.A
- ◆ Directeur du Marketing et de la Publicité chez Industries Pharmaceutiques Puerto Galiano S.A
- ◆ Programme d'Administrateurs Indépendants de la Business School ICADE
- ◆ Licence en Administration et Gestion des Affaires de l'Université de *Saint Louis*
- ◆ Membre de: ANEFP, Pharmacie Industrielle, ADEFAM

M. García-Valdecasas Rodríguez de Rivera, Jesús

- ◆ Directeur Technique Pharmaceutique chez Labo Bohm
- ◆ Technicien Responsable du Secteur Biocides et Cosmétiques aux Laboratoires Bohm
- ◆ Coordinateur de la Qualité et de l'Enregistrement aux Laboratoires Bohm
- ◆ Directeur de la Garantie de la Qualité, du Développement et des Affaires Réglementaires chez Industries Pharmaceutiques Puerto Galiano S.A
- ◆ Responsable des Enregistrements/Services Techniques chez Arafarma Group S.A
- ◆ Licence en Pharmacie de l'Université d'Alcalá
- ◆ Master en Industrie Pharmaceutique et Parapharmaceutique du Centre d'Etudes Supérieures de l'Industrie Pharmaceutique (CESIF)

04

Structure et contenu

Le Certificat Avancé en Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique présente un programme qui approfondit les éléments essentiels pour être en mesure d'actualiser les lignes d'action de la vente et de la gestion d'équipe. Tout cela, à travers un contenu rigoureux créé par des experts ayant une connaissance approfondie de ce secteur. En outre, les étudiants pourront mieux gérer leur temps d'accès au programme, car celui-ci dispose d'un matériel didactique de qualité, accessible 24 heures sur 24.





“

Grâce à la méthode Relearning, vous renforcerez votre compréhension à long terme des concepts clés et réduirez le temps d'étude"

Module 1. Processus de vente dans l'Industrie Pharmaceutique

- 1.1. Structure du département Commercial
 - 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. Visuel *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

Module 2. Leadership et gestion d'équipe dans l'Industrie Pharmaceutique

- 2.1. Leadership dans l'Industrie Pharmaceutique
 - 2.1.1. Tendances et défis en matière de leadership
 - 2.1.2. Leadership transformationnel
 - 2.1.3. Leadership de la gestion de risques
 - 2.1.4. Leadership en matière d'amélioration continue
- 2.2. Gestion des talents
 - 2.2.1. Stratégies de recrutement
 - 2.2.2. Développement de profils
 - 2.2.3. Planification de la relève
 - 2.2.4. Rétention des talents
- 2.3. Développement et formation des équipes
 - 2.3.1. Bonnes pratiques de fabrication (BPF)
 - 2.3.2. Développement des compétences techniques
 - 2.3.3. Formation à la sécurité
 - 2.3.4. Développement de la R+D
- 2.4. Stratégies de communication interne
 - 2.4.1. Développement d'une culture de communication ouverte
 - 2.4.2. Communication des objectifs et des stratégies
 - 2.4.3. Communiquer les changements organisationnels
 - 2.4.4. Communication des politiques et des procédures

- 2.5. Gestion des performances
 - 2.5.1. Fixation de buts et d'objectifs clairs
 - 2.5.2. Définir des indicateurs de performance
 - 2.5.3. Un retour d'information continu
 - 2.5.4. Évaluation des performances
- 2.6. Gestion du changement
 - 2.6.1. Diagnostic du besoin de changement
 - 2.6.2. Communication efficace du changement
 - 2.6.3. Créer un sentiment d'urgence
 - 2.6.4. Identifier les leaders du changement
- 2.7. Gestion de qualité
 - 2.7.1. Définition des normes de qualité
 - 2.7.2. Mise en œuvre de systèmes de gestion de la qualité
 - 2.7.3. Contrôle de la qualité en production
 - 2.7.4. Gestion des fournisseurs
- 2.8. Gestion du budget Marketing
 - 2.8.1. Planification stratégique du Marketing
 - 2.8.2. Établissement du budget Marketing total
 - 2.8.3. Répartition du budget par canaux de Marketing
 - 2.8.4. Analyse du retour sur investissement (ROI)
- 2.9. Planification et exécution des campagnes de Marketing
 - 2.9.1. Analyse du marché et du public cible
 - 2.9.2. Définition des objectifs de la campagne
 - 2.9.3. Élaboration de stratégies de Marketing
 - 2.9.4. Sélection des canaux de Marketing
- 2.10. Actualisation de l'évolution du marché
 - 2.10.1. Analyse des tendances du marché
 - 2.10.2. Surveillance des concurrents
 - 2.10.3. Suivi de l'évolution du secteur
 - 2.10.4. Participation à des événements et à des conférences

Module 3. l'Industrie Pharmaceutique

- 3.1. Marché pharmaceutique
 - 3.1.1. Structure du marché pharmaceutique
 - 3.1.2. Acteurs du marché pharmaceutique
 - 3.1.3. Les fondamentaux du marché pharmaceutique
 - 3.1.4. Évolution du marché pharmaceutique
- 3.2. Types de produits
 - 3.2.1. Médicaments à usage oral
 - 3.2.2. Médicaments injectables
 - 3.2.3. Médicaments topiques
 - 3.2.4. Médicaments inhalés
- 3.3. Essais cliniques et approbation réglementaire
 - 3.3.1. Conception des essais cliniques
 - 3.3.2. Planification des essais cliniques
 - 3.3.3. Sélection des participants à l'essai clinique
 - 3.3.4. Méthodologie des essais cliniques
- 3.4. Chaîne d'approvisionnement
 - 3.4.1. Systèmes d'information dans des chaînes d'approvisionnement
 - 3.4.2. Technologie dans la chaîne d'approvisionnement
 - 3.4.3. Gestion de la chaîne du froid
 - 3.4.4. Gestion du transport et de la logistique
- 3.5. Distribution de médicaments
 - 3.5.1. Canaux de distribution
 - 3.5.2. Gestion des inventaires
 - 3.5.3. Gestion des commandes
 - 3.5.4. Gestion des risques
- 3.6. Commercialisation
 - 3.6.1. Principes fondamentaux de la Commercialisation
 - 3.6.2. Analyse de concurrence
 - 3.6.3. Positionnement
 - 3.6.4. Relations avec les professionnels de la santé
- 3.7. Innovations technologiques dans l'industrie Pharmaceutique
 - 3.7.1. Technologies perturbatrices
 - 3.7.2. Intelligence artificielle
 - 3.7.3. Big Data
 - 3.7.4. Bioinformatique



- 3.8. Prix
 - 3.8.1. Analyse des coûts
 - 3.8.2. Stratégies de fixation des prix
 - 3.8.3. Politiques de tarification
 - 3.8.4. Prix différentiels
- 3.9. Fabrication de médicaments
 - 3.9.1. Bonnes pratiques de fabrication
 - 3.9.2. Processus de fabrication
 - 3.9.3. Techniques de stérilisation
 - 3.9.4. Validation du processus
- 3.10. Contrôle de la qualité des médicaments
 - 3.10.1. Bonnes pratiques de laboratoire
 - 3.10.2. Méthodes d'analyse physico-chimiques
 - 3.10.3. Méthode d'analyse
 - 3.10.4. Analyse microbiologique



En utilisant les indicateurs KPI, vous évaluez votre performance Commerciale et analyserez l'efficacité et la rentabilité de vos produits"

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***.



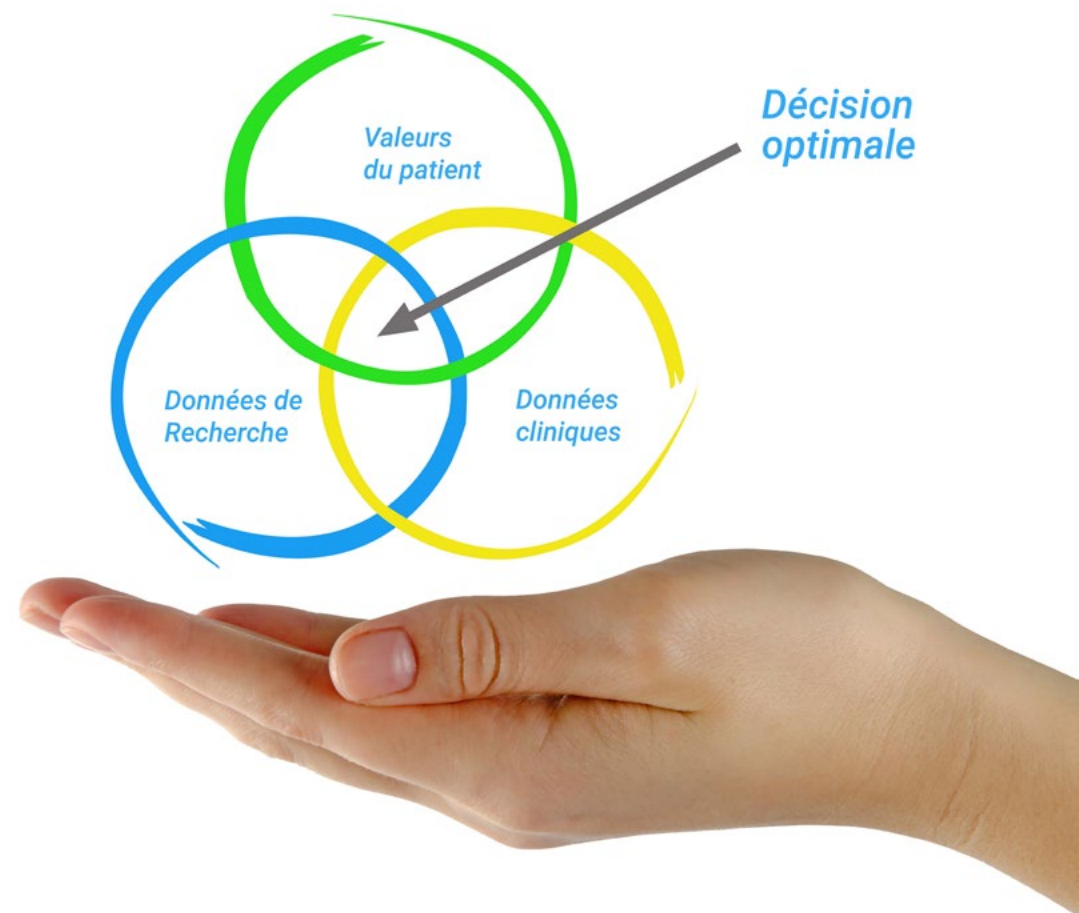
“

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, basé 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.

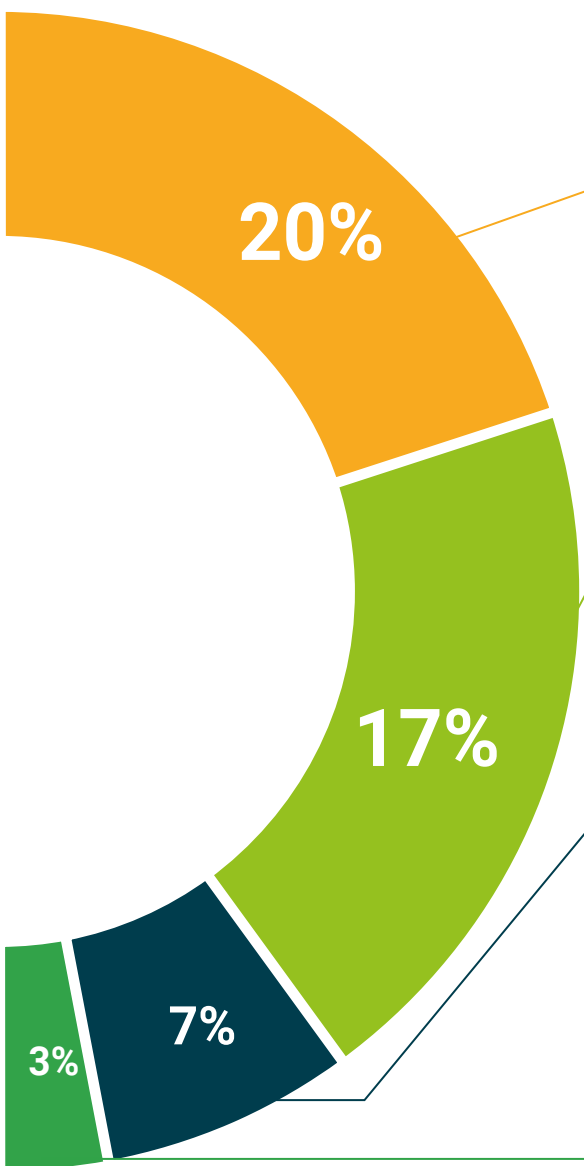
Ce système éducatif exclusif pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



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 Avancé en Gestion Commerciale 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 Avancé 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 Avancé en Gestion Commerciale 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 Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

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

Diplôme: **Certificat Avancé en Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique**
N° d'heures officielles: **450 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
développement institutions
classe virtuelle langues

tech université
technologique

Certificat Avancé
Gestion Commerciale dans
l'Industrie Pharmaceutique

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

Certificat Avancé

Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique

