

专科文凭

制药业的商业管理





专科文凭 制药业的商业管理

- » 模式:在线
- » 时长: 6个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表:自由安排时间
- » 考试模式:在线

网页链接: www.techitute.com/cn/pharmacy/postgraduate-diploma/postgraduate-diploma-commercial-management-pharmaceutical-industry

目录

01

介绍

4

02

目标

8

03

课程管理

12

04

结构和内容

16

05

方法

22

06

学位

30

01 介绍

制药业每年在全球范围内创造数百万美元的收入，因此优化药品营销对于维持适当的患者护理至关重要。因此，医药行业的专业人士和经销商必须掌握最新的领导技能、团队管理和成功销售策略。为此，TECH设计了这个 100% 在线课程，提供最全面、最严格的教学大纲，介绍制药领域商业管理的策略。课程只需 6 个月，学生可以灵活地进行学术学习，没有时间表或面授课程的限制。



“

本专科文凭为你提供医药行业商业管理方面的最新能力”

从最常见的药品、身心健康产品到新产品,从事医药行业的专业人员必须掌握广泛而复杂的目录,才能将这些产品推向市场。在销售过程中,药剂师必须掌握团队管理和推广的最新趋势。

了解市场、销售过程和团队管理的最新情况让毕业生获得真正知识的更新,直接正面影响日常职业的表现。因此,这个为期 6 个月的专科文凭采用了当前学术界最好的多媒体教学材料。

本课程将加强战略决策、领导力、医药产品的合理定位以及在激烈的竞争环境中取得成功。为此,我们为学生提供了多媒体材料、案例研究模拟和专业读物,以进一步扩展教学大纲的内容。

通过这种方式,本专科文凭提供一种可随时随地进行知识更新的机会。毕业生只需要一个具有互联网连接的数字设备即可随时查阅课程内容。

这个**制药业的商业管理 专科文凭**包含了市场上最完整和最新的科学课程。主要特点是:由药学专家介绍案例研究的发展情况。

- ◆ 本课程的内容图文并茂、示意性强、实用性强为那些视专业实践至关重要的学科提供了科学和实用的信息
- ◆ 透过自我评估过程改进学习,提高学习成效
- ◆ 特别强调创新方法
- ◆ 理论课、向专家提问、关于有争议问题的讨论区和个人反思工作
- ◆ 可以从任何有互联网连接的固定或便携式设备上获取内容

“

通过这个 100% 在线课程,你将深入了解医药销售代表的道德责任,并提高有效沟通的技能"

“

通过由 TECH 独家提供的课程,你将掌握医药行业视觉营销的最新应用”

本课程将为你提供最新的销售技术工具。

你将提高语言、非语言和书面技能,从而与客户建立更牢固的关系。

课程的教学人员包括来自该领域的专业人士以及领先协会和著名大学的公认专家,他们将自己的工作经验融入到培训中。

我们采用了最前沿的教育技术来开发多媒体内容,使专业人员可以进行情景式学习。这意味着他们将在一个模拟环境中接受身临其境的培训,仿佛置身于真实情境中。

本课程的设计重点是基于问题的学习,通过这种方式,专业人员必须尝试解决整个学年出现的不同专业实践情况。你将得到一个由著名专家开发的创新互动视频系统的支持。



02 目标

本课程的主要目的是向专业人员提供在制药领域有效领导和管理销售与营销战略所需的最新技能。此外,完成本课程后,药剂师能加强其在吸引人才、质量管理以及规划和执行营销活动方面的战略。因此,本专科文凭将帮助药剂师达到专业的成长和成功。



“

TECH 为你提供最好的教学工具, 让你在短短 6 个月内就能在制药行业成功实施忠诚度计划”



总体目标

- ◆ 掌握制药行业的专业知识
- ◆ 深入了解制药行业
- ◆ 深入了解制药业的最新发展
- ◆ 了解制药业的结构和运作
- ◆ 了解制药业的竞争环境
- ◆ 了解市场调研的概念和方法
- ◆ 使用市场调研技术和工具
- ◆ 培养制药行业特有的销售技能
- ◆ 了解制药行业的销售周期
- ◆ 分析客户行为 and 市场需求
- ◆ 培养领导技能
- ◆ 了解制药行业管理的具体方面
- ◆ 应用项目管理技术
- ◆ 了解医药行业营销的原则和基本原理





具体目标

模块1.制药业的销售流程

- ◆ 培养制药行业特有的销售技能
- ◆ 调查制药行业的销售周期
- ◆ 分析客户行为 and 市场需求

模块2.制药行业的领导力和团队管理

- ◆ 培养领导技能
- ◆ 分析制药行业管理的具体方面
- ◆ 应用项目管理技术

模块3.制药业

- ◆ 深入了解制药行业
- ◆ 了解制药业的最新发展
- ◆ 深入了解临床试验和监管审批



你将提高沟通技能,以便在涉及大型商业团队的制药行业进行项目管理"

03 课程管理

TECH 在课程中汇集了一支杰出的教师团队，他们在制药行业和数字营销领域拥有丰富的专业经验。这样，毕业生就有机会与真正的专家学习完整的最新内容。此外，由于教学人员的距离较近，毕业生将有机会解决在课程中所发现的任何问题。



“

制药业、商业化和市场营销方面的专家组成了本专科文凭的教师队伍”

管理人员



Calderón, Carlos 先生

- ♦ Puerto Galiano S.A. 公司市场营销和广告经理
- ♦ Experiencia MKT 公司市场营销与广告顾问
- ♦ Marco Aldany 公司市场营销与广告总监
- ♦ C&C Advertising 首席执行官兼创意总监
- ♦ 爱思唯尔营销与广告总监
- ♦ CPM Consultores de Publicidad y Marketing 创意总监
- ♦ 马德里 CEV 广告技术员



Expósito Esteban, Alejandro 先生

- ♦ 默克集团创新与业务运营数字总监
- ♦ 西班牙麦克唐纳数字与新技术总监
- ♦ Microma 服务集团联盟与渠道总监
- ♦ Pc City Spain S.A.U. 售后服务总监

教师

Rodríguez Muñoz, Rubén 先生

- ◆ EIMedical 客户经理
- ◆ Innovasc Integral Solutions S.L 医疗访客
- ◆ UCC 欧洲销售专员
- ◆ 健康营销技术员

Puerto Peña, Gustavo 先生

- ◆ Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A. 首席执行官
- ◆ Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A. 商业和行政总监
- ◆ Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A. 营销总监
- ◆ ICADE商学院独立董事项目
- ◆ 圣路易斯大学工商管理专业毕业
- ◆ 成员: ANEFP、Farindustria、ADEFAM

García-Valdecasas Rodríguez de Rivera, Jesús 先生

- ◆ Laboratorios Bohm 制药技术总监
- ◆ Laboratorios Bohm 负责杀菌剂领域和化妆品领域的技术员
- ◆ 博姆实验室质量和记录协调员
- ◆ Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A. 质量保证、开发和监管事务总监
- ◆ 负责 Arafarma Group S.A. 的记录/技术服务
- ◆ 阿尔卡拉大学药学学士
- ◆ 制药工业高等研究中心 (CESIF) 制药和副制药工业硕士

04 结构和内容

制药业的商业管理专科文凭的教学大纲深入探讨了能够跟上销售和团队管理行动路线的基本要素。所有内容都是由经验丰富的专家们精心编写的。此外，课程提供高质量的教学材料，学员可以 24 小时随时查阅，也能更好地自由管理学习的时间。



“

通过 Relearning 方法,你将加强对关键概念的长期理解,并减少学习时间"

模块1.制药行业销售流程

- 1.1. 商业部门结构
 - 1.1.1. 层级结构
 - 1.1.2. 组织设计
 - 1.1.3. 商业部门责任
 - 1.1.4. 人才管理
- 1.2. 医学拜访
 - 1.2.1. 医学拜访员责任
 - 1.2.2. 医药代表职业道德
 - 1.2.3. 有效沟通
 - 1.2.4. 产品知识
- 1.3. 促销活动在零售点
 - 1.3.1. 活动目标
 - 1.3.2. 视觉营销
 - 1.3.3. 材料管理
 - 1.3.4. 影响评估
- 1.4. 销售技巧
 - 1.4.1. 说服原则
 - 1.4.2. 谈判技巧
 - 1.4.3. 科学更新
 - 1.4.4. 处理异议
- 1.5. 销售中的沟通
 - 1.5.1. 不同渠道分析
 - 1.5.2. 口头沟通
 - 1.5.3. 非语言沟通
 - 1.5.4. 书面沟通
- 1.6. 忠诚度策略
 - 1.6.1. 忠诚计划
 - 1.6.2. 定制客户服务
 - 1.6.3. 跟踪计划
 - 1.6.4. 治疗顺从计划
- 1.7. 客户跟进
 - 1.7.1. 客户跟踪工具
 - 1.7.2. 满意度
 - 1.7.3. 沟通技巧
 - 1.7.4. 数据使用





- 1.8. 销售周期分析
 - 1.8.1. 数据解释
 - 1.8.2. 周期分析
 - 1.8.3. 销售周期规划
 - 1.8.4. 销售周期管理
- 1.9. 销售绩效评估
 - 1.9.1. 关键绩效指标
 - 1.9.2. 效率分析
 - 1.9.3. 生产力评估
 - 1.9.4. 产品盈利能力评估
- 1.10. 销售技术工具
 - 1.10.1. 客户关系管理
 - 1.10.2. 销售力自动化
 - 1.10.3. 路线优化
 - 1.10.4. 电子商务平台

模块2.制药行业团队管理与领导

- 2.1. 制药行业领导力
 - 2.1.1. 领导力趋势与挑战
 - 2.1.2. 变革性领导
 - 2.1.3. 风险管理领导力
 - 2.1.4. 持续改进领导力
- 2.2. 人才管理
 - 2.2.1. 招聘策略
 - 2.2.2. 档案开发
 - 2.2.3. 继任规划
 - 2.2.4. 人才保留
- 2.3. 团队发展与培训
 - 2.3.1. GMP 良好生产规范
 - 2.3.2. 技术技能发展
 - 2.3.3. 安全培训
 - 2.3.4. 研发发展
- 2.4. 内部沟通策略
 - 2.4.1. 建立开放式沟通文化
 - 2.4.2. 目标和战略沟通
 - 2.4.3. 组织变革沟通
 - 2.4.4. 政策和程序沟通

- 2.5. 绩效管理
 - 2.5.1. 设定明确目标
 - 2.5.2. 绩效指标定义
 - 2.5.3. 持续反馈
 - 2.5.4. 绩效评估
- 2.6. 变革管理
 - 2.6.1. 变革需求诊断
 - 2.6.2. 有效沟通变革
 - 2.6.3. 创建紧迫感
 - 2.6.4. 变革领导者识别
- 2.7. 质量管理
 - 2.7.1. 质量标准定义
 - 2.7.2. 质量管理体系实施
 - 2.7.3. 生产质量控制
 - 2.7.4. 供应商管理
- 2.8. 营销预算管理
 - 2.8.1. 营销战略规划
 - 2.8.2. 总营销预算设定
 - 2.8.3. 营销渠道预算分配
 - 2.8.4. 投资回报分析
- 2.9. 营销活动规划与执行
 - 2.9.1. 市场和目标群体分析
 - 2.9.2. 活动目标设定
 - 2.9.3. 营销策略制定
 - 2.9.4. 营销渠道选择
- 2.10. 市场新动向更新
 - 2.10.1. 市场趋势分析
 - 2.10.2. 竞争监测
 - 2.10.3. 行业新闻跟踪
 - 2.10.4. 参与活动和会议

模块3.制药行业

- 3.1. 药品市场
 - 3.1.1. 药品市场结构
 - 3.1.2. 药品市场参与者
 - 3.1.3. 药品市场基础
 - 3.1.4. 药品市场发展
- 3.2. 产品类型
 - 3.2.1. 口服药物
 - 3.2.2. 注射药物
 - 3.2.3. 外用药物
 - 3.2.4. 吸入药物
- 3.3. 临床试验和监管批准
 - 3.3.1. 临床试验设计
 - 3.3.2. 临床试验规划
 - 3.3.3. 试验参与者选择
 - 3.3.4. 临床试验方法学
- 3.4. 供应链
 - 3.4.1. 供应链信息系统
 - 3.4.2. 供应链技术
 - 3.4.3. 冷链管理
 - 3.4.4. 运输和物流管理
- 3.5. 药品分销
 - 3.5.1. 分销渠道
 - 3.5.2. 库存管理
 - 3.5.3. 订单管理
 - 3.5.4. 风险管理
- 3.6. 营销
 - 3.6.1. 营销基础
 - 3.6.2. 竞争分析
 - 3.6.3. 定位
 - 3.6.4. 与医疗专业人士的关系
- 3.7. 制药行业技术创新
 - 3.7.1. 颠覆性技术
 - 3.7.2. 人工智能
 - 3.7.3. 大数据
 - 3.7.4. 生物信息学



- 3.8. 价格
 - 3.8.1. 成本分析
 - 3.8.2. 定价策略
 - 3.8.3. 定价政策
 - 3.8.4. 差异化定价
- 3.9. 药品制造
 - 3.9.1. 良好生产规范
 - 3.9.2. 制造过程
 - 3.9.3. 灭菌技术
 - 3.9.4. 过程验证
- 3.10. 药品质量控制
 - 3.10.1. 实验室良好实践准则
 - 3.10.2. 物理化学分析方法
 - 3.10.3. 分析方法
 - 3.10.4. 微生物分析



通过使用 KPI 指标, 你将评估你的商业
绩效, 分析产品的有效性和盈利能力"

05 方法

这个培训计划提供了一种不同的学习方式。我们的方法是通过循环的学习模式发展起来的: **Re-learning**。

这个教学系统被世界上一些最著名的医学院所采用, 并被**新英格兰医学杂志**等权威出版物认为是最有效的教学系统之一。



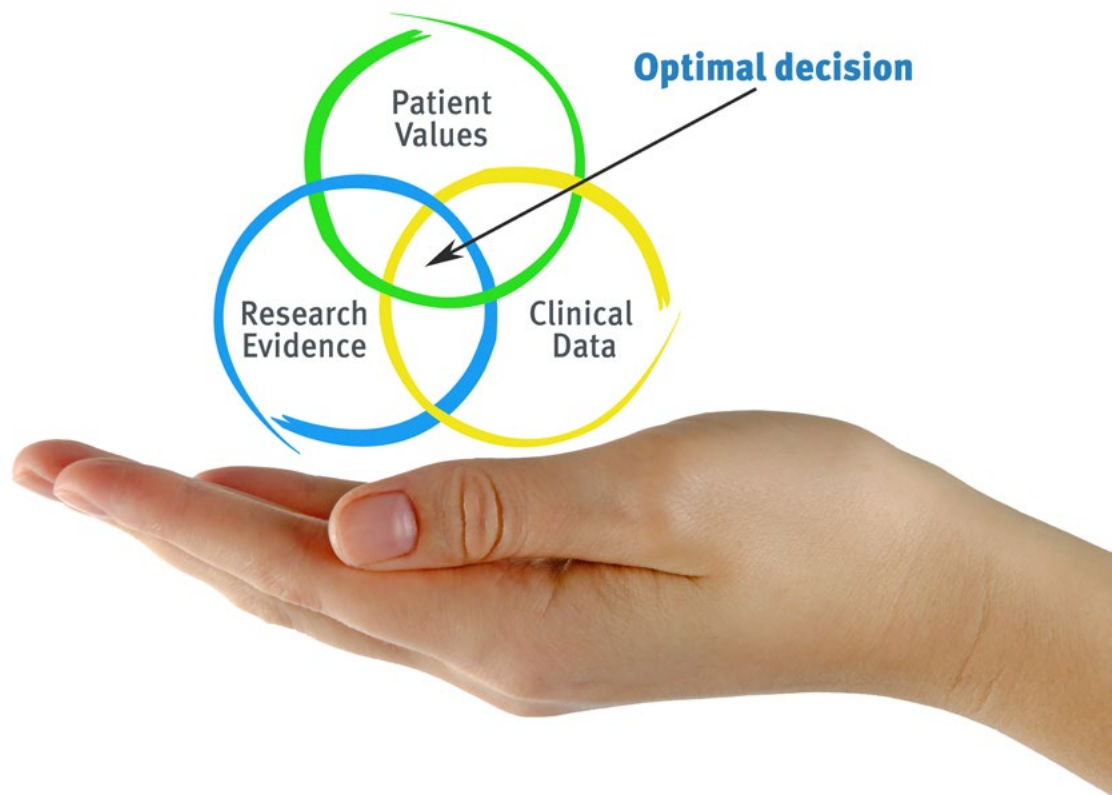


发现 Re-learning, 这个系统放弃了传统的线性学习, 带你体验循环教学系统: 这种学习方式已经证明了其巨大的有效性, 尤其是在需要记忆的科目中”

在TECH, 我们使用案例法

在特定情况下, 专业人士应该怎么做? 在整个课程中, 你将面对多个基于真实病人的模拟临床案例, 他们必须调查, 建立假设并最终解决问题。关于该方法的有效性, 有大量的科学证据。随着时间的推移, 药剂师学习得更好, 更快, 更持久。

和TECH, 你可以体验到一种正在动摇世界各地传统大学基础的学习方式。



根据Gérvás博士的说法, 临床病例是对一个病人或一组病人的注释性介绍, 它成为一个“案例”, 一个说明某些特殊临床内容的例子或模型, 因为它的教学效果或它的独特性或稀有性。至关重要的是, 案例要以当前的职业生活为基础, 试图重现专业药剂医学实践中实际问题。

“

你知道吗, 这种方法是1912年在哈佛大学为法律学生开发的? 案例法包括提出真实的复杂情况, 让他们做出决定并证明如何解决这些问题。1924年, 它被确立为哈佛大学的一种标准教学方法。”

该方法的有效性由四个关键成果来证明:

1. 遵循这种方法的药剂师不仅实现了对概念的吸收, 而且还, 通过练习评估真实情况和应用知识来发展自己的心理能力。
2. 学习扎根于实践技能, 使学生能够更好地融入现实世界。
3. 由于使用了从现实中产生的情况, 思想和概念的吸收变得更容易和更有效。
4. 投入努力的效率感成为对学生的一个非常重要的刺激, 这转化为对学习的更大兴趣并增加学习时间。



Re-learning 方法

TECH有效地将案例研究方法基于循环的100%在线学习系统相结合，在每节课中结合了8个不同的教学元素。

我们用最好的100%在线教学方法加强案例研究: Re-learning。

药剂师将通过真实案例和在模拟学习环境中解决复杂情况来学习。这些模拟情境是使用最先进的软件开发的，以促进沉浸式学习。



处在世界教育学的前沿,按照西班牙语世界中最好的在线大学(哥伦比亚大学)的质量指标, Re-learning 方法成功地提高了完成学业的专业人员的整体满意度。

通过这种方法,我们已经培训了超过115000名药剂师,取得了空前的成功,在所有的临床专科手术中都是如此。所有这些都在一个高要求的环境中进行的,大学学生的社会经济状况很好,平均年龄为43.5岁。

Re-learning 将使你的学习事半功倍,表现更出色,使你更多地参与到训练中,培养批判精神,捍卫论点和对比意见:直接等同于成功。

在我们的方案中,学习不是一个线性的过程,而是以螺旋式的方式发生(学习,解除学习,忘记和重新学习)。因此,我们将这些元素中的每一个都结合起来。

根据国际最高标准,我们的学习系统的总分是8.01分。

该方案提供了最好的教育材料,为专业人士做了充分准备:



学习材料

所有的教学内容都是由教授该课程的药剂专家专门为该课程创作的,因此,教学的发展是具体的。

然后,这些内容被应用于视听格式,创造了TECH在线工作方法。所有这些,都是用最新的技术,提供最高质量的材料,供学生使用。



录像技术和程序

TECH使学生更接近最新的技术,最新的教育进展,以及当前药品护理程序的最前沿。所有这些,都是以第一人称,以最严格的方式进行解释和详细说明,以利于同化和理解。最重要的是,你可以想看几次就看几次。



互动式总结

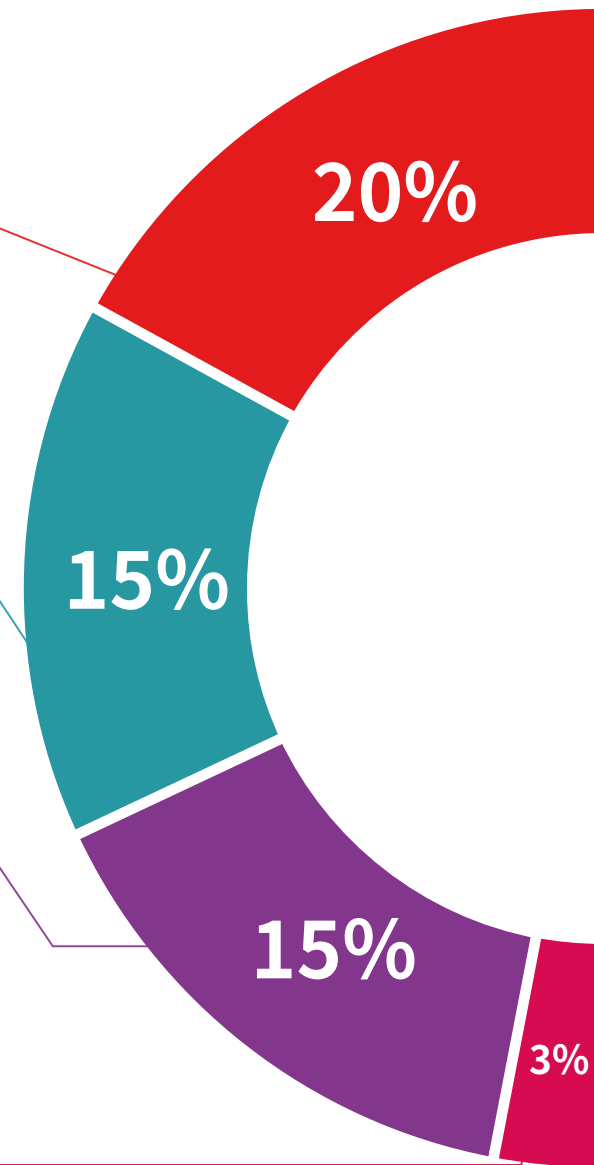
TECH团队以有吸引力和动态的方式将内容呈现在多媒体丸中,其中包括音频,视频,图像,图表和概念图,以强化知识。

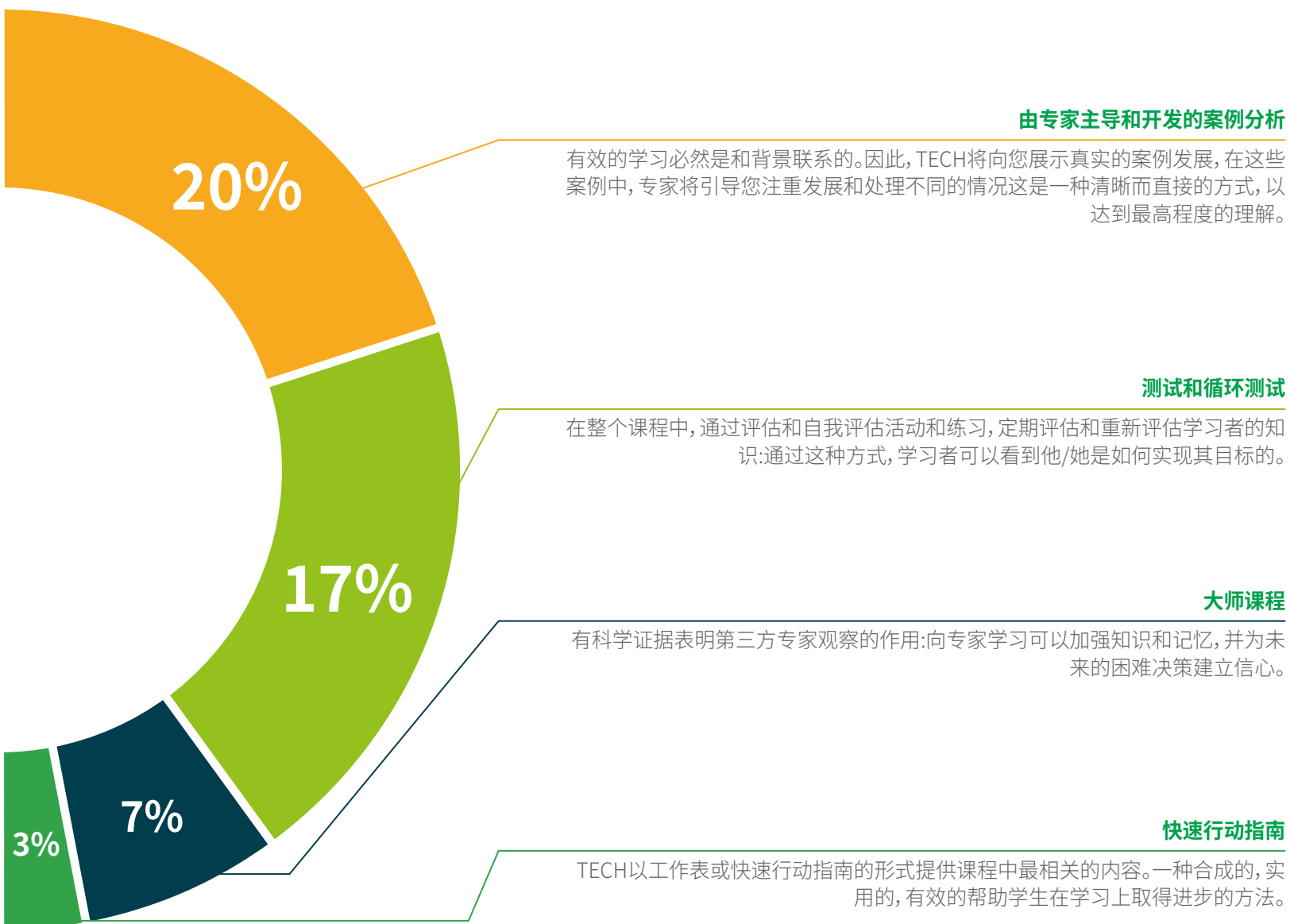
这个用于展示多媒体内容的独特教育系统被微软授予“欧洲成功案例”。



延伸阅读

最近的文章,共识文件和国际准则等。在TECH的虚拟图书馆里,学生可以获得他们完成培训所需的一切。





06 学位

制药业的商业管理专科文凭除了保证最严格和最新的培训外，还可以获得由
TECH科技大学颁发的专科文凭学位证书。





完成课程, 不用出门或办理复杂的手续就能获得学位!”

这个**制药业的商业管理专科文凭**包含了市场上最完整和最新的科学课程。

评估通过后, 学生将通过邮寄收到**TECH科技大学**颁发的相应的**专科文凭**学位。

TECH科技大学颁发的证书将表达在专科文凭获得的资格, 并将满足工作交流, 竞争性考试和专业职业评估委员会的普遍要求。

学位: **制药业的商业管理专科文凭**

模式: **在线**

时长: **6个月**





专科文凭
制药业的商业管理

- » 模式: 在线
- » 时长: 6个月
- » 学位: TECH 科技大学
- » 课程表: 自由安排时间
- » 考试模式: 在线

专科文凭 制药业的商业管理

