

Universitätskurs

Verkaufsprozess in der Pharmazeutischen Industrie





Universitätskurs Verkaufsprozess in der Pharmazeutischen Industrie

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Wochen
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Internetzugang: www.techtitude.com/de/pharmazie/universitatskurs/verkaufsprozess-pharmazeutischen-industrie

Index

01

Präsentation

Seite 4

02

Ziele

Seite 8

03

Kursleitung

Seite 12

04

Struktur und Inhalt

Seite 16

05

Methodik

Seite 20

06

Qualifizierung

Seite 28

01

Präsentation

Das digitale Ökosystem hat die traditionelle Apotheke von Angesicht zu Angesicht in ein viel größeres, technologiegestütztes Umfeld verlagert. Dieser Wandel des Geschäftsmodells hat die Apotheker dazu gezwungen, ihre Verkaufs- und Kommunikationstechniken sowohl mit den Patienten als auch mit den anderen Akteuren des Sektors anzupassen. Diese Veränderungen haben TECH dazu veranlasst, diesen 100%igen Online-Studiengang zu konzipieren, in dem die Studenten sich eingehend mit Überzeugungstechniken, Kommunikationskanälen, Kundenbindungsstrategien und Talentmanagement befassen werden. All dies in einer flexiblen Lehrmethode, die es den Teilnehmern ermöglicht, ihre täglichen Aktivitäten mit einer umfassenden Aktualisierung in diesem Bereich zu koordinieren.



“

*Mit TECH werden Sie Ihre Fähigkeiten
zur Vermarktung von Produkten im
Pharmasektor stärken“*

Technologische Innovation, verbunden mit der Verbesserung der Techniken, um den Markt besser zu verstehen, haben es der pharmazeutischen Industrie ermöglicht, weltweit weiterhin ein signifikantes jährliches Wachstum zu erzielen. Die Vermarktung von Produkten erfordert nicht nur die Kenntnis ihrer Eigenschaften, sondern auch die Anwendung eigener Verkaufs-, Kommunikations-, Akquisitions- und Kundenbindungstechniken.

In diesem Sinne ist es für Apotheker unerlässlich, die wichtigsten Fortschritte in diesem Bereich ihres Sektors zu kennen, um eine geeignete Marketingstrategie verfolgen zu können. TECH hat deshalb diesen Universitätskurs in Verkaufsprozess in der Pharmazeutischen Industrie ins Leben gerufen.

In 150 Unterrichtsstunden erhalten die Studenten ein komplettes Update über die Struktur der Verkaufsabteilungen, die Fähigkeit, Arztbesuche zu organisieren, Werbeaktionen am Verkaufspunkt durchzuführen oder Kundenbetreuungs- oder Personalisierungsprogramme anzuwenden. All dies mit einem theoretisch-praktischen Ansatz und den besten Lehrmaterialien, die derzeit auf dem akademischen Markt erhältlich sind.

Auf diese Weise steht den Fachleuten eine einzigartige akademische Option zur Verfügung, die sich durch die Qualität der Inhalte und die Flexibilität des Zugangs auszeichnet. Die Studenten benötigen lediglich ein digitales Gerät mit Internetanschluss, um die auf der virtuellen Plattform angebotenen Inhalte zu jeder Tageszeit abrufen zu können.

Dieser **Universitätskurs in Verkaufsprozess in der Pharmazeutischen Industrie** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt. Die wichtigsten Merkmale sind:

- ♦ Die Entwicklung von Fallstudien, die von Experten der Pharmazie präsentiert werden
- ♦ Der anschauliche, schematische und äußerst praxisnahe Inhalt vermittelt alle für die berufliche Praxis unverzichtbaren wissenschaftlichen und praktischen Informationen
- ♦ Praktische Übungen, bei denen der Selbstbewertungsprozess zur Verbesserung des Lernens genutzt werden kann
- ♦ Sein besonderer Schwerpunkt liegt auf innovativen Methoden
- ♦ Theoretische Vorträge, Fragen an den Experten, Diskussionsforen zu kontroversen Themen und individuelle Reflexionsarbeit
- ♦ Die Verfügbarkeit des Zugangs zu Inhalten von jedem festen oder tragbaren Gerät mit Internetanschluss



Sie werden sich mit den ethischen und kommunikativen Verantwortlichkeiten des medizinischen Handelsvertreters befassen, die für den Aufbau von Vertrauen und soliden Beziehungen unerlässlich sind“

“

Dank dieser von TECH entwickelten Hochschulqualifikation werden Sie Ihre Werbestrategien am Point of Sale verbessern“

Zu den Dozenten des Programms gehören Experten aus der Branche, die ihre Erfahrungen in diese Fortbildung einbringen, sowie anerkannte Spezialisten aus führenden Unternehmen und angesehenen Universitäten.

Die multimedialen Inhalte, die mit der neuesten Bildungstechnologie entwickelt wurden, werden der Fachkraft ein situierendes und kontextbezogenes Lernen ermöglichen, d. h. eine simulierte Umgebung, die eine immersive Fortbildung bietet, die auf die Ausführung von realen Situationen ausgerichtet ist.

Das Konzept dieses Programms konzentriert sich auf problemorientiertes Lernen, bei dem die Fachkraft versuchen muss, die verschiedenen Situationen aus der beruflichen Praxis zu lösen, die während des gesamten Studiengangs gestellt werden. Zu diesem Zweck wird sie von einem innovativen interaktiven Videosystem unterstützt, das von renommierten Experten entwickelt wurde.

Sie werden Ihr Überzeugungs- und Verhandlungsgeschick erweitern, um erfolgreiche Geschäftsabschlüsse zu erzielen.

Dank der theoretischen und praktischen Ausrichtung dieses Programms werden Sie Ihre Kommunikationsfähigkeiten im Verkauf perfektionieren.



02 Ziele

Dieses Programm zielt darauf ab, den Fachleuten aus der Pharmaindustrie ein komplettes Update an Wissen und Fähigkeiten zu vermitteln, um erfolgreiche Marketingtechniken in der pharmazeutischen Industrie anzuwenden. Auf diese Weise verbessern sie ihre Fähigkeit, Produkte zu bewerben und zu verkaufen, sowie ihre Rolle als Verhandlungsführer und Berater in einem wachsenden Sektor. Um dieses Ziel zu erreichen, bietet TECH einen fortgeschrittenen Lehrplan, der durch zahlreiche Lehrmaterialien ergänzt wird.





“

*Sie werden Ihre Fähigkeiten erweitern,
um durch personalisierte Programme
und Dienstleistungen Strategien zur
Kundenbindung zu entwickeln”*



Allgemeine Ziele

- ♦ Erwerben von Fachwissen in der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Erwerben eines umfassenden Wissens über die pharmazeutische Industrie
- ♦ Eintauchen in die neuesten Entwicklungen in der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Verstehen der Struktur und Funktionsweise der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Verstehen des Wettbewerbsumfelds der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Verstehen von Marktforschungskonzepten und -methodiken
- ♦ Anwenden von Marktforschungstechnologien und -instrumenten
- ♦ Entwickeln spezifischer Verkaufskompetenzen für die pharmazeutische Industrie
- ♦ Verstehen des Verkaufszyklus in der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Analysieren des Kundenverhaltens und der Marktbedürfnisse
- ♦ Entwickeln von Führungskompetenzen
- ♦ Verstehen der spezifischen Aspekte des Managements in der Pharmazeutischen Industrie
- ♦ Anwenden von Techniken des Projektmanagements
- ♦ Verstehen der Prinzipien und Grundlagen des Marketings in der pharmazeutischen Industrie





Spezifische Ziele

- ♦ Entwickeln spezifischer Verkaufskompetenzen für die pharmazeutische Industrie
- ♦ Untersuchen des Verkaufszyklus in der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Analysieren des Kundenverhaltens und der Marktbedürfnisse

“

Mit diesem Programm sind Sie auf dem neuesten Stand der Kommunikationsmittel und -techniken, die die Kundenzufriedenheit in der pharmazeutischen Industrie maximieren“

03

Kursleitung

Dieser Abschluss zeichnet sich durch sein hervorragendes Dozententeam aus dem pharmazeutischen Bereich aus. Ihre umfangreiche Erfahrung in dieser Branche spiegelt sich in dem Lehrplan wider, der im gesamten Programm zugänglich ist. Dank ihrer großen Erfahrung im pharmazeutischen Sektor und in den Marketingbereichen haben die Fachleute die Möglichkeit, ihre kaufmännischen Fähigkeiten zu stärken. So wird diese akademische Erfahrung zu einer einzigartigen Gelegenheit für Studenten, die von echten Spezialisten auf diesem Gebiet auf den neuesten Stand gebracht werden möchten.





“

*Der exzellente Lehrplan, der von Spezialisten
des pharmazeutischen Marketings
erstellt wurde, wird Sie bei diesem
Aktualisierungsprozess begleiten"*

Leitung



Hr. Calderón, Carlos

- ♦ Marketing- und Werbemanager bei Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano SA
- ♦ Marketing- und Werbeberater bei Experiencia MKT
- ♦ Marketing- und Werbemanager bei Marco Aldany
- ♦ CEO und Kreativdirektor bei C&C Advertising
- ♦ Marketing- und Werbemanager bei Elsevier
- ♦ Kreativdirektor bei CPM Consultores de Publicidad y Marketing
- ♦ Werbetechniker bei CEV in Madrid



Hr. Expósito Esteban, Alejandro

- ♦ Digitaler Direktor für Innovation und Geschäftsbetrieb bei der Merck-Gruppe
- ♦ Direktor für digitale und neue Technologien bei McDonalds Spanien
- ♦ Direktor für Allianzen und Vertriebskanäle bei Microma The Service Group
- ♦ Direktor für Kundendienst bei Pc City Spain SAU

Professoren

Hr. Rivera Madrigal, Víctor

- ◆ Account Manager bei EIEmedical
- ◆ Medizinischer Visitor bei Innovasc Integral Solutions SL
- ◆ Vertriebspezialist bei UCC Europe
- ◆ Techniker für Gesundheitsmarketing

“

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich über die neuesten Fortschritte auf diesem Gebiet zu informieren und diese in Ihrer täglichen Praxis anzuwenden“

04

Struktur und Inhalt

Dieser Universitätskurs bietet Apothekern ein umfassendes Update über den Verkaufsprozess in der pharmazeutischen Industrie. Zu diesem Zweck wird dieser akademische Weg sie dazu bringen, sich mit der Struktur der Verkaufsabteilung, der Kommunikation in den Handelsbeziehungen, den Loyalitätsstrategien und der Entwicklung der Verkaufsleistung zu befassen. All dies wird durch eine umfangreiche Bibliothek mit Lehrmitteln ergänzt, die 24 Stunden am Tag von jedem digitalen Gerät mit Internetanschluss aus verfügbar ist.



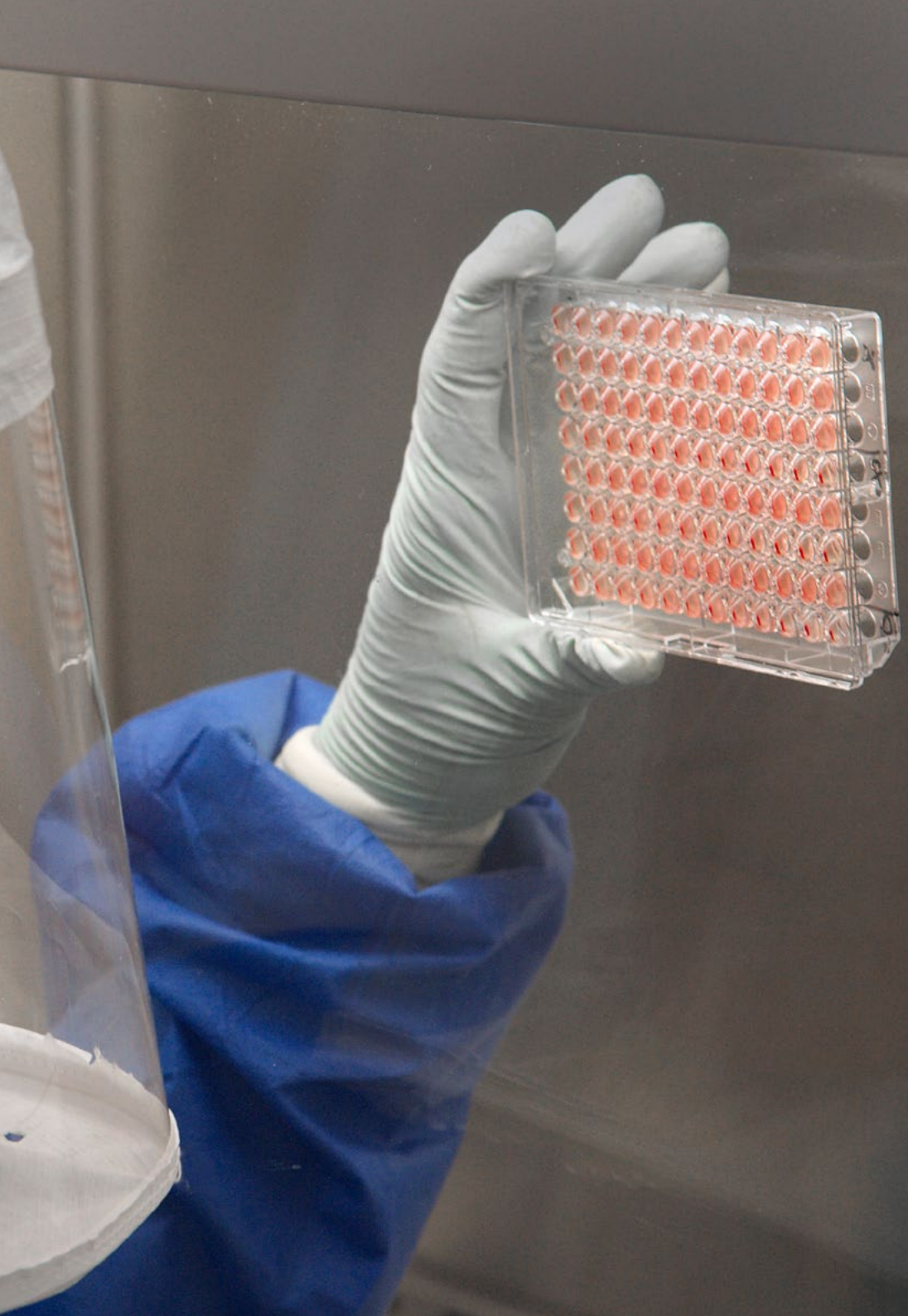
“

Die Relearning-Methode gibt Ihnen die Möglichkeit, die wichtigsten Konzepte in kürzester Zeit zu festigen und die langen Studienzeiten zu reduzieren"

Modul 1. Verkaufsprozess in der Pharmazeutischen Industrie

- 1.1. Struktur der Verkaufsabteilung
 - 1.1.1. Hierarchische Struktur
 - 1.1.2. Organisatorische Gestaltung
 - 1.1.3. Verantwortung der Verkaufsabteilung
 - 1.1.4. Talentmanagement
- 1.2. Der Besuch beim Arzt
 - 1.2.1. Verantwortlichkeiten des Pharmareferenten
 - 1.2.2. Ethische Grundsätze des Pharmareferenten
 - 1.2.3. Effektive Kommunikation
 - 1.2.4. Produktkenntnisse
- 1.3. Werbeaktionen am Verkaufsort
 - 1.3.1. Zielsetzung der Aktionen
 - 1.3.2. *Visual Merchandising*
 - 1.3.3. Verwaltung der Materialien
 - 1.3.4. Bewertung der Auswirkungen
- 1.4. Verkaufstechniken
 - 1.4.1. Prinzip der Überzeugung
 - 1.4.2. Verhandlungsgeschick
 - 1.4.3. Wissenschaftliches Update
 - 1.4.4. Umgang mit Einwänden
- 1.5. Kommunikation im Verkauf
 - 1.5.1. Analyse der verschiedenen Kanäle
 - 1.5.2. Verbale Kommunikation
 - 1.5.3. Nonverbale Kommunikation
 - 1.5.4. Schriftliche Kommunikation
- 1.6. Loyalitätsstrategien
 - 1.6.1. Loyalitätsprogramm
 - 1.6.2. Personalisierte Kundenbetreuung
 - 1.6.3. Follow-up-Programme
 - 1.6.4. Therapeutische Compliance-Programme





- 1.7. Kunden-Follow-up
 - 1.7.1. Tools für die Kundenbetreuung
 - 1.7.2. Kundenzufriedenheit
 - 1.7.3. Kommunikationstechniken
 - 1.7.4. Die Verwendung von Daten
- 1.8. Analyse des Verkaufszyklus
 - 1.8.1. Interpretation der Daten
 - 1.8.2. Zyklus-Analyse
 - 1.8.3. Planung des Verkaufszyklus
 - 1.8.4. Verwaltung des Verkaufszyklus
- 1.9. Bewertung der Verkaufsleistung
 - 1.9.1. KPI Leistungsindikatoren
 - 1.9.2. Analyse der Effektivität
 - 1.9.3. Produktivitätsbewertung
 - 1.9.4. Bewertung der Kostenwirksamkeit des Produkts
- 1.10. Technologische Werkzeuge für den Verkauf
 - 1.10.1. CRM
 - 1.10.2. Automatisierung des Vertriebs
 - 1.10.3. Routenoptimierung
 - 1.10.4. Plattformen für den elektronischen Handel



Sie vertiefen sich in die Bewertung Ihrer Verkaufsleistung mit Hilfe von Key Performance Indicators (KPI) und analysieren die Effektivität mit Hilfe der genauesten Techniken"

05

Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: **das Relearning**.

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem **New England Journal of Medicine** als eines der effektivsten angesehen.



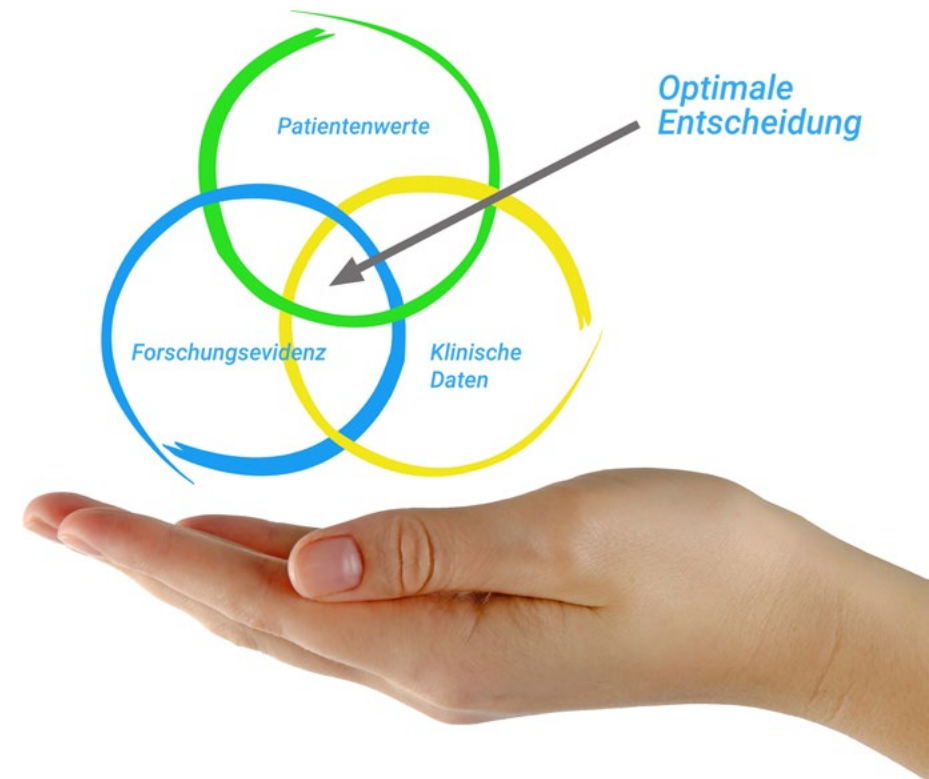


Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen hinter sich lässt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"

Bei TECH verwenden wir die Fallmethode

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Während des gesamten Programms werden die Studenten mit mehreren simulierten klinischen Fällen konfrontiert, die auf realen Patienten basieren und in denen sie Untersuchungen durchführen, Hypothesen aufstellen und schließlich die Situation lösen müssen. Es gibt zahlreiche wissenschaftliche Belege für die Wirksamkeit der Methode. Die Pharmazeuten lernen mit der Zeit besser, schneller und nachhaltiger.

Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die an den Grundlagen der traditionellen Universitäten auf der ganzen Welt rüttelt.



Nach Dr. Gervas ist der klinische Fall die kommentierte Darstellung eines Patienten oder einer Gruppe von Patienten, die zu einem "Fall" wird, einem Beispiel oder Modell, das eine besondere klinische Komponente veranschaulicht, sei es wegen seiner Lehrkraft oder wegen seiner Einzigartigkeit oder Seltenheit. Es ist wichtig, dass der Fall auf dem aktuellen Berufsleben basiert und versucht, die tatsächlichen Bedingungen in der Berufspraxis des Pharmazeuten nachzustellen.

“

Wussten Sie, dass diese Methode im Jahr 1912 in Harvard, für Jurastudenten entwickelt wurde? Die Fallmethode bestand darin, ihnen reale komplexe Situationen zu präsentieren, in denen sie Entscheidungen treffen und begründen mussten, wie sie diese lösen könnten. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard etabliert"

Die Wirksamkeit der Methode wird durch vier Schlüsselergebnisse belegt:

1. Pharmazeuten, die diese Methode anwenden, nehmen nicht nur Konzepte auf, sondern entwickeln auch ihre geistigen Fähigkeiten durch Übungen, die die Bewertung realer Situationen und die Anwendung von Wissen beinhalten.
2. Das Lernen basiert auf praktischen Fähigkeiten, die es den Studenten ermöglichen, sich besser in die reale Welt zu integrieren.
3. Eine einfachere und effizientere Aufnahme von Ideen und Konzepten wird durch die Verwendung von Situationen erreicht, die aus der Realität entstanden sind.
4. Das Gefühl der Effizienz der investierten Anstrengung wird zu einem sehr wichtigen Anreiz für die Studenten, was sich in einem größeren Interesse am Lernen und einer Steigerung der Zeit, die für die Arbeit am Kurs aufgewendet wird, niederschlägt.



Relearning Methodology

TECH kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion 8 verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.

Der Pharmazeut lernt durch reale Fälle und die Lösung komplexer Situationen in simulierten Lernumgebungen. Diese Simulationen werden mit modernster Software entwickelt, die ein immersives Lernen ermöglicht.



Die Relearning-Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, hat es geschafft, die Gesamtzufriedenheit der Fachleute, die ihr Studium abgeschlossen haben, im Hinblick auf die Qualitätsindikatoren der besten spanischsprachigen Online-Universität (Columbia University) zu verbessern.

Mit dieser Methode wurden mehr als 115.000 Pharmazeuten mit beispiellosem Erfolg in allen klinischen Fachbereichen fortgebildet, unabhängig von der praktischen Belastung. Diese pädagogische Methodik wurde in einem sehr anspruchsvollen Umfeld entwickelt, mit einer Studentenschaft mit einem hohen sozioökonomischen Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.

In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher wird jedes dieser Elemente konzentrisch kombiniert.

Die Gesamtnote des TECH-Lernsystems beträgt 8,01 und entspricht den höchsten internationalen Standards.



Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachleute aufbereitet sind:



Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den pharmazeutischen Fachkräften, die den Kurs leiten werden, speziell für diesen Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist..

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die Online-Arbeitsmethode von TECH zu schaffen. All dies mit den neuesten Techniken, die in jedem einzelnen der Materialien, die dem Studenten zur Verfügung gestellt werden, qualitativ hochwertige Elemente bieten.



Techniken und Verfahren auf Video

TECH bringt dem Studenten die neuesten Techniken, die neuesten pädagogischen Fortschritte und die aktuellsten Verfahren der pharmazeutischen Versorgung näher. All dies in der ersten Person, mit äußerster Präzision, erklärt und detailliert, um zur Assimilation und zum Verständnis beizutragen. Und das Beste ist, dass Sie sie so oft anschauen können, wie Sie wollen.



Interaktive Zusammenfassungen

Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

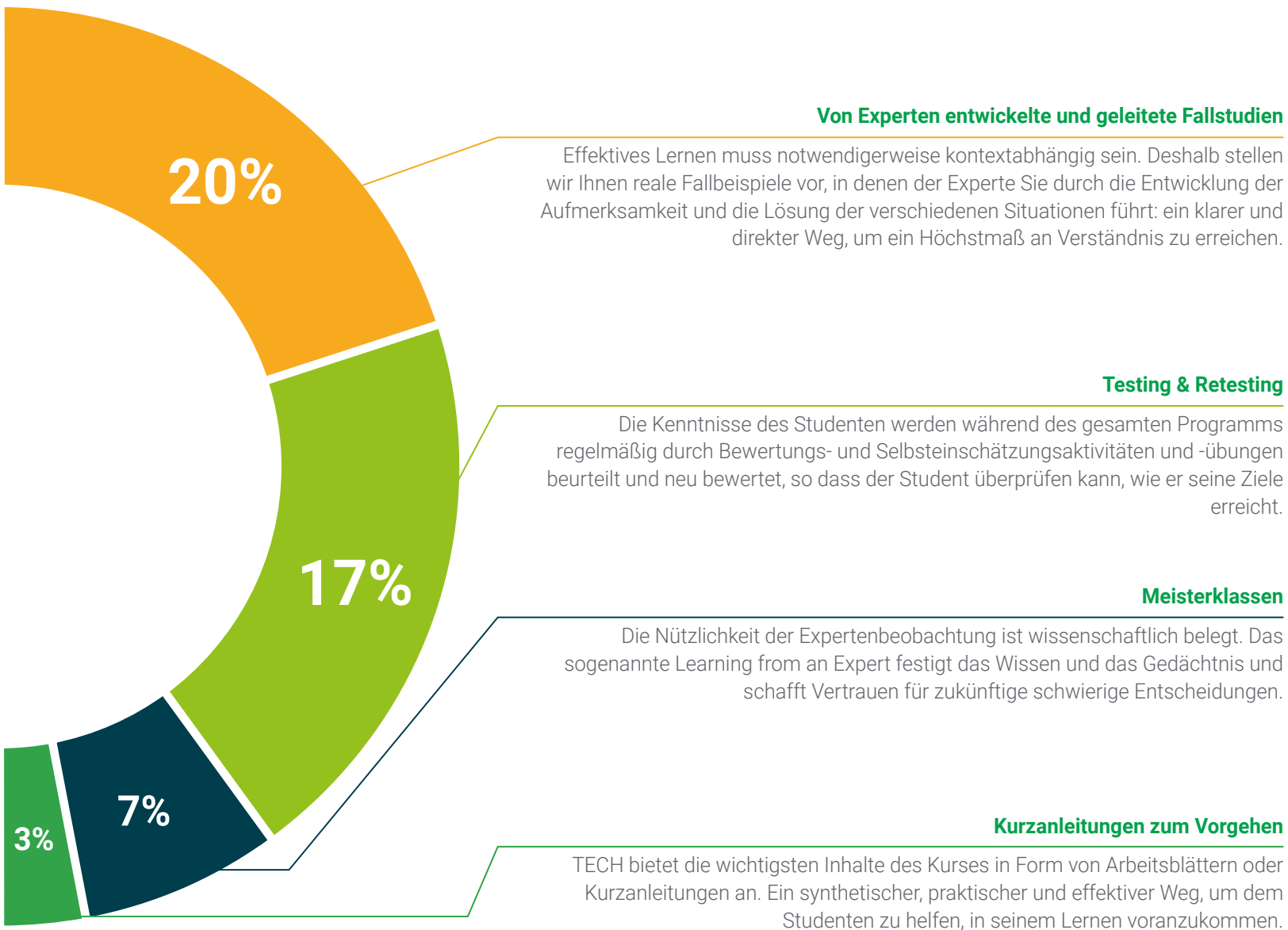
Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "Europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u. a. In der virtuellen Bibliothek von TECH hat der Student Zugang zu allem, was er für seine Fortbildung benötigt.





06

Qualifizierung

Der Universitätskurs in Verkaufsprozess in der Pharmazeutischen Industrie garantiert neben der präzisesten und aktuellsten Fortbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.



“

Schließen Sie dieses Programm erfolgreich ab und erhalten Sie Ihren Universitätsabschluss ohne lästige Reisen oder Formalitäten"

Dieser **Universitätskurs in Verkaufsprozess in der Pharmazeutischen Industrie** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologische Universität**.

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Universitätskurs in Verkaufsprozess in der Pharmazeutischen Industrie**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **150 Std.**



*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen. Gebühr zu beschaffen.

zukunft

gesundheit vertrauen menschen
erziehung information tutoren
garantie akkreditierung unterricht
institutionen technologie lernen

gemeinschaft verpflichtung

persönliche betreuung innovation

wissen gegenwart qualität

online-Ausbildung
entwicklung institutionen

virtuelles Klassenzimmer

tech technologische
universität

Universitätskurs
Verkaufsprozess in der
Pharmazeutischen Industrie

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Wochen
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Universitätskurs

Verkaufsprozess in
der Pharmazeutischen
Industrie