

CURSO

VISITADOR MÉDICO Y FARMACÉUTICO

esneca
BUSINESS SCHOOL

EMP061



DESTINATARIOS

Esta Titulación está dirigida a empresarios, directivos, emprendedores, trabajadores, estudiantes y cualquier persona que pretenda adquirir los conocimientos necesarios en relación con este ámbito profesional.

Permite conocer al visitador médico y farmacéutico, las operaciones de venta, los aspectos básicos de la venta, el consumidor, las necesidades, las motivaciones, la personalidad, los índices psicográficos, la persuasión y el cambio de actitud, los procesos de toma de decisiones del consumidor, las técnicas básicas de comunicación, las técnicas de venta, la organización de la venta, entre otros conceptos relacionados. Además, al final de cada unidad didáctica el/la alumno/a encontrará ejercicios de autoevaluación que le permitirán hacer un seguimiento del curso de forma autónoma.

El alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo, complementarias al curso**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
600H 

MODALIDAD
ONLINE 
*La modalidad incluye módulos con clases en directo.

CURSO INICIAL
ONLINE 

TUTORÍAS
PERSONALIZADAS 

IDIOMA
ESPAÑOL 

DURACIÓN
HASTA UN AÑO 
*Prorrogable

IMPORTE

VALOR ORIGINAL: ~~2380 €~~

VALOR ACTUAL: 595 €

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “ **VISITADOR MÉDICO Y FARMACÉUTICO**”, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1

OPERACIONES DE VENTA

MÓDULO 1. ASPECTOS BÁSICOS DE LA VENTA: EL CONSUMIDOR - NECESIDADES, MOTIVACIONES, PERSONALIDAD E ÍNDICES PSICOGRÁFICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NECESIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MOTIVACIONES DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PERSONALIDAD DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ÍNDICES PSICOGRÁFICOS DEL CONSUMIDOR

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. PERSUASIÓN Y CAMBIO DE ACTITUD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PERSUASIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CAMBIO DE ACTITUD

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 3. PROCESOS Y TOMA DE DECISIONES DEL CONSUMIDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANTECEDENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TOMA DE DECISIONES DEL CONSUMIDOR

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 4. TÉCNICAS BÁSICAS DE COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMUNICACIÓN ORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMUNICACIÓN ESCRITA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CORRESPONDENCIA COMERCIAL

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 5. TÉCNICAS DE VENTA I: PREPARACIÓN DE LA VISITA Y SONDEO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CIRCUITO DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PREPARACIÓN DE LA VISITA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SONDEO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VENTA CRUZADA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. AVERIGUACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

Resumen

Autoevaluación

Solucionario

MÓDULO 6. TÉCNICAS DE VENTA II: ARGUMENTACIÓN Y CIERRE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ARGUMENTACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ACTITUDES DE LOS CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CIERRE

UNIDAD DIDÁCTICA 4. POSTVISITA

Resumen

Autoevaluación

Solucionario

MÓDULO 7. ORGANIZACIÓN DE LA VENTA I: VENTA PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROMOCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTO Y FUNCIONES DE LA VENTA PERSONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DIRECCIÓN DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN DEL SISTEMA DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANIZACIÓN DEL SISTEMA DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SELECCIÓN, FORMACIÓN, MOTIVACIÓN, EVALUACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. REMUNERACIÓN DE LOS VENDEDORES

UNIDAD DIDÁCTICA 8. DETERMINANTES DEL RENDIMIENTO, MOTIVACIÓN Y SATISFACCIÓN DE LOS VENDEDORES

Resumen

Autoevaluación

Solucionario

MÓDULO 8. ORGANIZACIÓN DE LA VENTA II: TAREA COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNCIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EJECUCIÓN DE LA FUNCIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONCEPTO Y TAREAS DE LA DIRECCIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROBLEMAS COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCESO DE TOMA DE DECISIONES COMERCIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TERMINAL DE PUNTO DE VENTA (T.P.V)

Resumen

Autoevaluación

Solucionario

PARTE 2

VISITADOR MÉDICO

INTRODUCCIÓN

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL VISITADOR MÉDICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO Y DEFINICIÓN DEL VISITADOR MÉDICO

1. Diferencias con otros perfiles del sector farmacéutico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

1. Principales
 - Promoción y difusión del medicamento
 - Información científica al profesional sanitario
 - Gestión de relaciones con clientes
2. Secundarias
 - Farmacovigilancia y recogida de información
 - Representación de la empresa
 - Gestión administrativa y documental

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PERFIL PROFESIONAL

1. Competencias
 - Técnicas
 - Transversales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TIPOLOGÍA

1. Según el ámbito de actuación
 - Atención primaria
 - Especializada y hospitalaria
 - Veterinaria y otros sectores
2. Según el modelo de visita
 - Presencial
 - Remota o digital
 - Mixta o híbrida

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTEGRACIÓN EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

1. Posición dentro de la estructura empresarial
2. Relación con otros departamentos
3. Enlace entre la compañía y el profesional sanitario

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARCO NORMATIVO Y ORGANISMOS REGULADORES

1. Legislación española aplicable
2. Organismos reguladores y asociaciones profesionales
 - Nacionales
 - Europeos e internacionales

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 2. SISTEMA SANITARIO Y ORGANIZACIÓN ASISTENCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL SISTEMA SANITARIO

1. Sistema Nacional de Salud

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN ASISTENCIAL

1. Niveles de atención
 - Primaria
 - Secundaria o especializada
 - Terciaria
2. Sector sanitario
 - Público
 - Privado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROFESIONALES SANITARIOS

1. Médicos y especialistas
2. Farmacéuticos
3. Otros profesionales de interés para el visitador

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INSTITUCIONES SANITARIAS

1. Ministerio de Sanidad
2. Comunidades autónomas y consejerías de salud
3. Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEDICAMENTO

1. Circuito asistencial
2. Financiación y acceso básico
3. Protocolos y guías de utilización
4. Servicios de farmacia y comisiones farmacoterapéuticas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. VISITADOR MÉDICO EN EL ENTORNO ASISTENCIAL

1. Acceso a los centros sanitarios
2. Relación con los distintos niveles asistenciales
3. Normativa de acceso y protocolos institucionales

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 3. BASES ESTRUCTURALES Y FUNCIONALES DEL CUERPO HUMANO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS BASES BIOLÓGICAS DEL ORGANISMO

1. Niveles de organización biológica
 - Químico
 - Celular
 - Tisular
 - Orgánico
 - Sistémico
2. Relación estructura y función en biomedicina

UNIDAD DIDÁCTICA 2. BASES CELULARES E HISTOLÓGICAS

1. Célula
2. 2.1.1. Comunicación celular
3. Tejidos fundamentales
 - Epitelial
 - Conjuntivo
 - Muscular
 - Nervioso

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRINCIPIOS DE FISIOLOGÍA GENERAL

1. Homeostasis y equilibrio interno
2. Comunicación intersistémica

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SISTEMAS FUNCIONALES DEL ORGANISMO

1. Nervioso
2. Cardiovascular
3. Respiratorio
4. Digestivo
5. Renal y excretor
6. Endocrino
7. Osteomuscular

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTEGRACIÓN FISIOPATOLÓGICA

UNIDAD DIDÁCTICA 6. BASES DE LA ACCIÓN FARMACOLÓGICA

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 4. MICROBIOLOGÍA Y BIOTECNOLOGÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MICROBIOLOGÍA APLICADA AL SECTOR FARMACÉUTICO

1. Microorganismos de interés farmacéutico
 - Bacterias
 - Virus
 - Hongos y parásitos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RELACIÓN ENTRE HUÉSPED Y MICROORGANISMO

1. Infección y patogenicidad
2. Respuesta inmune básica
3. Resistencias antimicrobianas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BIOTECNOLOGÍA FARMACÉUTICA

1. Medicamentos biotecnológicos
 - Anticuerpos monoclonales
 - Proteínas recombinantes
 - Terapias avanzadas
2. Biosimilares

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO MICROBIOLÓGICO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MICROBIOLOGÍA Y BIOTECNOLOGÍA EN LA

VISITA MÉDICA

1. Antibióticos y resistencias
2. Vacunas y prevención de enfermedades infecciosas

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 5. PATOLOGÍA GENERAL Y CLÍNICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTO DE SALUD Y ENFERMEDAD

1. Clasificación de las enfermedades

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PATOLOGÍA GENERAL

1. Mecanismos de lesión celular
2. Inflamación y reparación tisular
3. Procesos degenerativos y neoplásicos
4. Alteraciones inmunológicas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PATOLOGÍAS CLÍNICAS

1. Nerviosa
 - Enfermedades neurodegenerativas
 - Trastornos psiquiátricos
 - Epilepsia
2. Cardiovascular
 - Hipertensión arterial
 - Cardiopatía isquémica
 - Insuficiencia cardíaca y arritmias
3. Respiratoria
 - Enfermedades obstructivas
 - Infecciones respiratorias
 - Patología intersticial
4. Digestiva
 - Enfermedades del tracto gastrointestinal
 - Patología hepática y pancreática
5. Renal y urológica
 - Insuficiencia renal
 - Infecciones urinarias y patología prostática
6. Endocrina y metabólica
 - Diabetes mellitus
 - Dislipemias y obesidad
 - Patología tiroidea
7. Osteomuscular
 - Artritis y artrosis
 - Osteoporosis
 - Enfermedades reumáticas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ONCOLOGÍA GENERAL

1. Bases biológicas del cáncer
2. Principales tipos de tumores de interés farmacológico

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 6. FARMACOLOGÍA GENERAL Y CLÍNICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DE LA FARMACOLOGÍA

1. Clasificación de los medicamentos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FARMACOCINÉTICA

1. Absorción
2. Distribución
3. Metabolismo
4. Eliminación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FARMACODINÁMICA

1. Relación entre la dosis y la respuesta
2. Tipos
 - Agonistas
 - Antagonistas
3. Interacciones farmacológicas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRINCIPIOS DE TERAPÉUTICA FARMACOLÓGICA

1. Posología y pautas de tratamiento
2. Índice terapéutico
3. Adherencia al tratamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FARMACOLOGÍA CLÍNICA APLICADA

1. Relación fármaco y patología
2. Individualización del tratamiento

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 7. DESARROLLO DEL MEDICAMENTO E INVESTIGACIÓN CLÍNICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL DESARROLLO FARMACÉUTICO

1. Etapas de desarrollo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INVESTIGACIÓN PRECLÍNICA

1. Dianas terapéuticas
2. Tipos de estudios
 - In vitro
 - In vivo
3. Seguridad y toxicología

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INVESTIGACIÓN CLÍNICA Y ENSAYOS CLÍNICOS

1. Aspectos éticos y regulatorios
2. Fases de los ensayos clínicos
 - Seguridad y tolerabilidad
 - Eficacia y dosificación
 - Confirmación y comparación
 - Seguimiento poscomercialización

3. Diseño y metodología de los ensayos clínicos
 - Aleatorización y enmascaramiento
 - Grupos de control e introducción de placebo
 - Variables de eficacia y seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MEDICAMENTOS GENÉRICOS Y BIOSIMILARES

1. Bioequivalencia y comparabilidad
2. Intercambiabilidad e implicaciones clínicas

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 8. REGULACIÓN FARMACÉUTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO GENERAL DE LA REGULACIÓN FARMACÉUTICA

1. Seguridad
2. Eficacia
3. Calidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. AUTORIDADES REGULADORAS

1. Nacionales
 - Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS)
 - Ministerio de Sanidad y comunidades autónomas
2. Europeas
 - Agencia Europea de Medicamentos (EMA)
 - Comisión Europea
3. Internacionales
 - Organización Mundial de la Salud (OMS)
 - Consejo Internacional para la Armonización (ICH)

UNIDAD DIDÁCTICA 3. AUTORIZACIÓN DE MEDICAMENTOS

1. Procedimientos de autorización
 - Centralizado
 - Descentralizado y reconocimiento mutuo
 - Nacional
2. Ficha técnica y prospecto
3. Modificaciones y renovaciones de autorización

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMEN LEGAL DE COMERCIALIZACIÓN Y PROMOCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGULACIÓN DE LA ACTIVIDAD DEL VISITADOR MÉDICO

1. Límites legales de la información promocional
2. Diferencia entre información científica y promoción
3. Materiales y mensajes autorizados

UNIDAD DIDÁCTICA 6. INSPECCIÓN Y CUMPLIMIENTO NORMATIVO

1. Responsabilidad legal del profesional

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 9. FARMACOVIGILANCIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRINCIPIOS DE FARMACOVIGILANCIA

1. Alcance en la práctica clínica y sanitaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. REACCIONES ADVERSAS A MEDICAMENTOS (RAM)

1. Tipología y clasificación
2. Factores de riesgo asociados
3. Relación causal e imputabilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DETECCIÓN Y EVALUACIÓN DE SEÑALES DE SEGURIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SISTEMA DE NOTIFICACIÓN DE REACCIONES ADVERSAS

1. Notificación espontánea
 - Tarjeta amarilla
 - Notificación electrónica
2. Sistemas nacionales e internacionales
3. Obligaciones legales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DEL RIESGO

1. Planes de gestión de riesgos (PGR)
2. Medidas de minimización
3. Seguimiento poscomercialización

UNIDAD DIDÁCTICA 6. VISITADOR MÉDICO EN FARMACOVIGILANCIA

1. Responsabilidades y límites legales
2. Detección y comunicación
3. Impacto en la actividad promocional

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 10. MEDICINA BASADA EN LA EVIDENCIA Y COMUNICACIÓN CIENTÍFICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MEDICINA BASADA EN LA EVIDENCIA

1. Niveles de evidencia
2. Jerarquía de estudios científicos
3. Lectura crítica de la literatura científica

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTERPRETACIÓN DE DATOS CLÍNICOS

1. Variables clínicas
2. Significación estadística vs. relevancia clínica
3. Medidas de efecto
4. Sesgos y limitaciones de los estudios clínicos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUENTES DE INFORMACIÓN CIENTÍFICA

1. Publicaciones y revistas de referencia
2. Guías clínicas y consensos
3. Bases de datos científicas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMUNICACIÓN DE LA EVIDENCIA EN EL ENTORNO CLÍNICO

1. Diferencia entre comunicación científica y promocional
2. Adaptación del mensaje científico al interlocutor
3. Uso ético en la práctica profesional
4. Herramientas y materiales

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 11. INDUSTRIA FARMACÉUTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

1. Papel del medicamento en la economía sanitaria
2. Particularidades del mercado farmacéutico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

1. Tipos de compañías farmacéuticas
 - Multinacionales innovadoras
 - Empresas de genéricos
 - Biotecnológicas
 - CRO y empresas de servicios científicos
2. Cadena de valor del medicamento

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ÁREAS FUNCIONALES DE UNA COMPAÑÍA FARMACÉUTICA

1. Investigación y desarrollo
2. Asuntos médicos
3. Comercialización y marketing
4. Market access y acceso estratégico al sistema sanitario
5. Regulatory Affairs
6. Calidad y producción

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MERCADO FARMACÉUTICO

1. Oferta, demanda y competencia
2. Ciclo de vida y patentes del medicamento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

1. Mayoristas, distribuidores y cadena logística
2. Oficina de farmacia y farmacia hospitalaria

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 12. ECONOMÍA DE LA SALUD, MARKET ACCESS Y VALOR DEL MEDICAMENTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA DE LA SALUD

1. Medicamento como bien económico y sanitario
2. Financiación y gasto farmacéutico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL MEDICAMENTO

1. Tipos de análisis económico
 - Relación coste y efectividad
 - Relación coste y utilidad
 - Relación coste y beneficio
2. Años de vida ajustados por calidad (AVAC)

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FIJACIÓN DE PRECIOS Y FINANCIACIÓN

1. Financiación pública y copago
2. Aportación del paciente

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARKET ACCESS

1. Evaluación de tecnologías sanitarias (HTA)
2. Informes de posicionamiento terapéutico
3. Negociación y acuerdos con pagadores y administraciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VALOR DEL MEDICAMENTO

1. Medicina basada en el valor
2. Resultados en salud y vida real

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 13. VISITA MÉDICA PROFESIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. VISITA MÉDICA

1. Evolución y situación actual de la visita médica
2. Médico como interlocutor principal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PREPARACIÓN

1. Conocimiento del producto y entorno terapéutico
2. Conocimiento del profesional sanitario
3. Definición de objetivos por visita
4. Planificación y recursos de apoyo en visita

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRUCTURA Y DESARROLLO

1. Apertura y contacto inicial
2. Detección de necesidades clínicas
3. Presentación del mensaje científico
4. Gestión de objeciones
5. Cierre y compromisos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMUNICACIÓN PROFESIONAL

1. Adaptación del mensaje al interlocutor
2. Escucha activa y comunicación bidireccional
3. Construcción de la relación a largo plazo
4. Ética en la relación con el médico

UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGISTRO Y SEGUIMIENTO

1. Documentación y registro en el CRM
2. Seguimiento de compromisos y objetivos
3. Análisis de resultados por médico

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 14. HABILIDADES COMUNICATIVAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMUNICACIÓN EN EL ENTORNO PROFESIONAL

1. Tipologías
 - Verbal
 - No verbal
2. Inteligencia emocional aplicada a la visita médica

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INFLUENCIA Y PERSUASIÓN

1. Storytelling científico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE VENTA APLICADAS A LA VISITA MÉDICA

1. Modelos y enfoques de venta
 - Consultiva
 - Basada en valor
2. Aplicación de las técnicas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE OBJECIONES

1. Tipología
 - Estructurales
 - Temáticas
2. Técnicas de respuesta y reconversión en oportunidades

UNIDAD DIDÁCTICA 5. NEGOCIACIÓN CON EL MÉDICO

1. Principios y estilos de negociación
2. Gestión de acuerdos y compromisos profesionales

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE SITUACIONES DIFÍCILES

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 15. INTELIGENCIA COMERCIAL Y ANÁLISIS ESTRATÉGICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DE INTELIGENCIA COMERCIAL

1. Diferencia entre dato, información e inteligencia
2. Inteligencia comercial en el sector farmacéutico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUENTES DE DATOS DEL MERCADO FARMACÉUTICO

1. Tipologías
 - Primarias
 - Secundarias

2. Proveedores y sistemas de información del mercado farmacéutico
3. Datos de prescripción y cuota de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL MERCADO FARMACÉUTICO

1. Cuota de mercado y evolución de la prescripción
2. Análisis de la competencia
3. Identificación de oportunidades y amenazas
4. Evaluación del potencial de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INTELIGENCIA COMPETITIVA

1. Monitorización
2. Estrategias de respuesta

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS

1. Del análisis a la acción comercial
2. Priorización de oportunidades en el territorio

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 16. MARKETING FARMACÉUTICO ESTRATÉGICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DEL MARKETING FARMACÉUTICO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

1. Segmentación, targeting y públicos objetivo
2. Análisis de la competencia terapéutica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO DEL MEDICAMENTO

1. Propuesta de valor clínica y diferenciación
2. Estrategias en mercados competitivos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLAN DE MARKETING FARMACÉUTICO

1. Componentes y estructura del plan
2. Objetivos estratégicos y KPI
3. Coordinación entre departamentos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTRATEGIA PROMOCIONAL Y COMUNICACIÓN

1. Mensaje científico y promocional
2. Arquitectura del mensaje de producto
3. Adaptación del mensaje según profesional sanitario

UNIDAD DIDÁCTICA 6. OMNISCANALIDAD Y MARKETING DIGITAL FARMACÉUTICO

1. Marketing omnicanal
2. Herramientas digitales en el sector farmacéutico
3. Integración de canales

UNIDAD DIDÁCTICA 7. VISITADOR MÉDICO EN LA ESTRATEGIA DE MARKETING

1. Canal estratégico de comunicación
2. Alineación con el posicionamiento del producto

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 17. GESTIÓN DEL TERRITORIO Y PLANIFICACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DE LA GESTIÓN TERRITORIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DEL TERRITORIO

1. Zonificación y asignación territorial
2. Clasificación de clientes y centros sanitarios
3. Priorización de recursos y esfuerzos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PLANIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL

1. Planificación anual, trimestral y mensual
2. Frecuencia y cobertura de visitas
3. Gestión del potencial del territorio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DEL TIEMPO Y PRODUCTIVIDAD

1. Organización de rutas y agendas
2. Optimización de recursos y desplazamientos
3. Gestión de imprevistos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INDICADORES DE ACTIVIDAD Y DESEMPEÑO

1. Cuantitativos
2. Cualitativos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COORDINACIÓN CON LA ESTRATEGIA COMERCIAL

1. Adaptación de la estrategia al territorio

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 18. HERRAMIENTAS DIGITALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA VISITA MÉDICA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SISTEMAS CRM EN LA VISITA MÉDICA

1. Gestión, registro y seguimiento de la actividad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

1. Fuentes de información comercial
2. Indicadores y métricas de actividad
3. Análisis de resultados y toma de decisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HERRAMIENTAS DIGITALES DE APOYO

1. Plataformas de visita remota
2. Herramientas de planificación y productividad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL ENTORNO FARMACÉUTICO

1. Conceptos básicos de inteligencia artificial
2. Aplicaciones de la IA en la actividad del visitador

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

MÓDULO 19. ÉTICA Y DEONTOLOGÍA PROFESIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS ÉTICOS

1. Aplicación en el ámbito farmacéutico y sanitario

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRINCIPIOS ÉTICOS EN LA VISITA MÉDICA

1. Beneficencia y no maleficencia
2. Autonomía del profesional sanitario
3. Justicia y equidad en la promoción
4. Veracidad e integridad en la información científica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONFLICTOS ÉTICOS EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL

1. Presión comercial y rigor científico
2. Gestión de conflictos de interés
3. Manejo de información confidencial

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NORMATIVA DEONTOLÓGICA

1. Códigos
 - Farmaindustria
 - EFPIA
2. Conducta profesional en la actividad promocional
 - Transparencia y declaración de relaciones en la industria

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RESPONSABILIDAD LEGAL Y PROFESIONAL

1. Marco sancionador y régimen disciplinario
2. Mecanismos de supervisión, denuncia y control

RESUMEN

AUTOEVALUACIÓN

SOLUCIONARIO

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA