



Masters Profesionales

Master en Medical Affairs



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Medical Affairs

1. Sobre Inesem

2. Master en Medical Affairs

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Porqué elegir Inesem?

6. Orientacion

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM

BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Master en Medical Affairs



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”

Resumen

Esta formación aporta los conocimientos requeridos para desenvolverse de manera profesional en el entorno farmacéutico, en esta ramo de constantes cambios y mayor exigencia por parte del consumidor es necesaria la aparición de una nueva figura que separe las funciones médicas de las comerciales, la figura del Medical Affairs y que está siendo de gran demanda en la actualidad. Este Master te permite especializarte en aspectos tan relevantes como el marketing farmacéutico, la investigación científica y la comunicación médica. INESEM Business School cuenta con una bolsa de empleo y prácticas que da facilidad de acceso al mundo laboral a su alumnado. INESEM cuenta con convenios de cooperación educativa con grandes firmas de diferentes sectores.

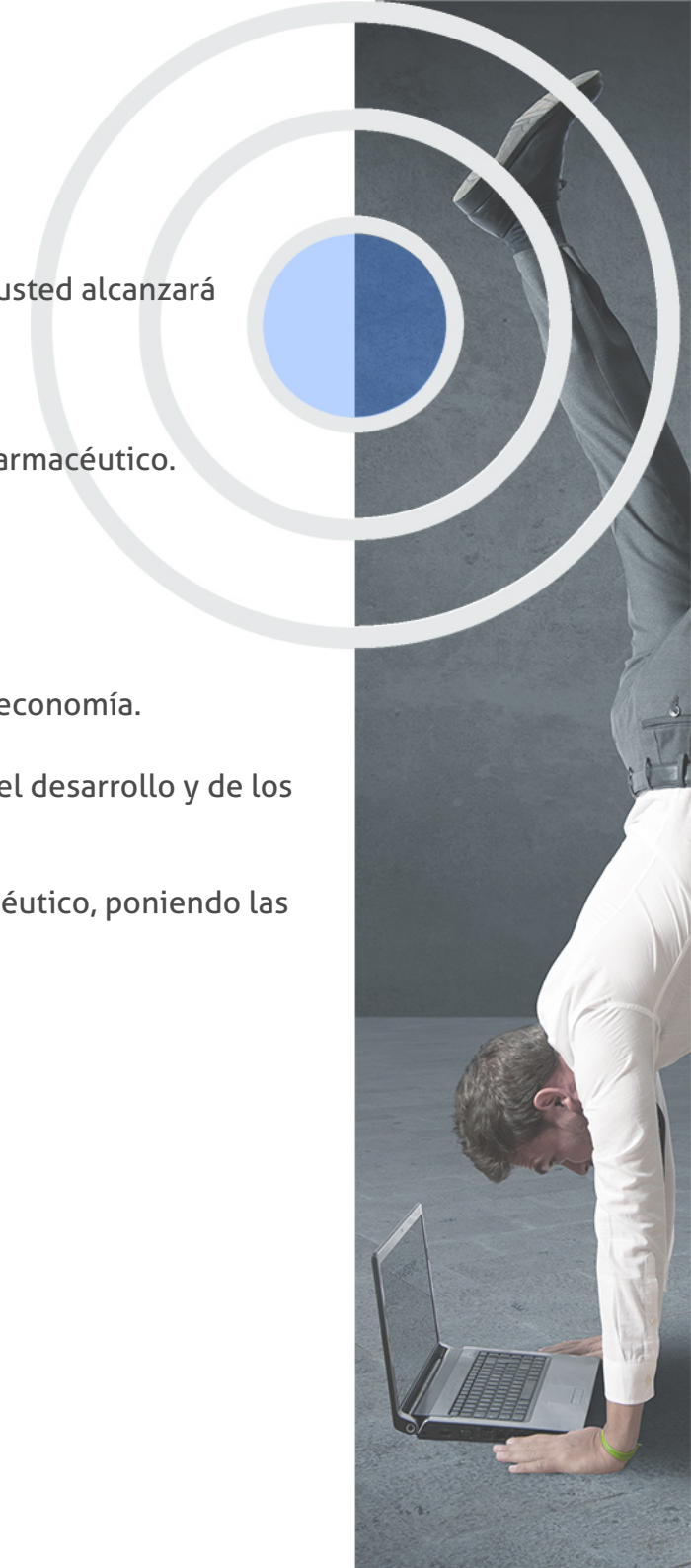
A quién va dirigido

El Master en Medical Affairs va dirigido a profesionales del área de la salud o farmacia, que deseen especializarse y desarrollar su carrera profesional en departamentos médicos de compañías farmacéuticas multinacionales. Podrás adentrarte en un área innovadora dentro de las empresas de la Industria Farmacéutica.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Medical Affairs** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Comprender el rol de Medical Affairs en el sector farmacéutico.
- Conocer el proceso de desarrollo de fármacos.
- Ser capaz de desarrollar una estrategia de precios para cada uno de los fármacos gracias a la farmacoeconomía.
- Estudiarás los aspectos legales a nivel europeo en el desarrollo y de los medicamentos y la farmacovigilancia.
- Participarás en las estrategias de marketing farmacéutico, poniendo las bases de comunicación en el mismo.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Master en Medical Affairs te prepara para gestionar tanto los aspectos médicos como los comerciales para el lanzamiento de un nuevo producto médico al mercado. Podrás tener una visión completa de diferentes ámbitos como son la investigación farmacéutica, desarrollo de fármacos, farmacoeconomía, marketing farmacéutico y podrás desarrollar habilidades personales y profesionales en el entorno de la salud.

Salidas Laborales

Las salidas laborales del Master en Medical Affairs son muy variadas y todas en un mercado en plena expansión y con una gran demanda de profesionales. Entre las salidas profesionales nos encontramos con experto en farmacoeconomía, especialista en farmacovigilancia, medical affairs associate, especialista en marketing farmacéutico, MSL o RMA, monitor de ensayos clínicos, entre otros.

¿Por qué elegir INESEM?



Módulo 1. **Introducción a la investigación en ciencias farmacéuticas**

Módulo 2. **Proceso de desarrollo de fármacos**

Módulo 3. **Bases científicas: farmacología y toxicología**

Módulo 4. **Aspectos legales en el desarrollo y autorización de medicamentos**

Módulo 5. **Marketing farmacéutico**

Módulo 6. **Farmacoeconomía**

Módulo 7. **Desarrollo de habilidades personales y profesionales en el entorno de salud**

Módulo 8. **Departamento de medical affairs**

Módulo 9. **Figuras relevantes en medical affairs: medical advisor, msl y kol**

Módulo 10. **Proyecto final de máster**

Módulo 1.
Introducción a la investigación en ciencias farmacéuticas

Unidad didáctica 1.
La investigación en las ciencias de la salud

- 1. Concepto y finalidad de la investigación
- 2. La investigación científica en el ámbito sanitario
- 3. El proceso de la investigación
- 4. Objetivos de la investigación
- 5. Hipótesis de la investigación
- 6. Cuestiones éticas en la investigación

Unidad didáctica 2.
Fuentes de información en investigación

- 1. Historia y evolución del concepto de fuentes de información
- 2. Fuentes de información primarias
- 3. Fuentes de información secundarias
- 4. Fuentes de información terciarias

Unidad didáctica 3.
Estadística aplicada a la investigación

- 1. Conceptos Básicos y Organización de Datos
- 2. Estadística descriptiva básica
- 3. Análisis Conjunto de Variables
- 4. Distribuciones de Probabilidad
- 5. Introducción a la Estadística en Programas Informáticos El SPSS
- 6. Estadística Descriptiva con SPSS

Unidad didáctica 4.
Uso racional del medicamento

- 1. Uso racional de los medicamentos
- 2. Formación e información para la utilización adecuada de los medicamentos y productos sanitarios
- 3. Uso racional de medicamentos en el ámbito de la Atención Primaria
- 4. Uso racional de medicamentos en el ámbito de la Atención Hospitalaria y Especializada
- 5. Uso racional de medicamentos en El ámbito de la Farmacia Comunitaria

Módulo 2.

Proceso de desarrollo de fármacos

Unidad didáctica 1.

Tipos de ensayos a nivel de laboratorio

- 1. Ensayos in vitro
- 2. Ensayos in situ
- 3. Ensayos in vivo
- 4. Ensayos in sillico
- 5. Ensayos en animales

Unidad didáctica 2.

Fases de la investigación clínica

- 1. Fase I
- 2. Fase II
- 3. Fase III
- 4. Fase IV

Unidad didáctica 3.

Diseño y gestión de ensayos clínicos

- 1. Introducción al Ensayo clínico
- 2. Obtención de la información primaria y recogida de datos
- 3. Gestión de datos
- 4. Interpretación y comunicación de resultados

Unidad didáctica 4.

Monitorización de ensayos clínicos

- 1. Glosario bilingüe español-inglés sobre ensayos clínicos
- 2. Planificación del ensayo clínico
- 3. Desarrollo del Ensayo Clínico
- 4. Perfil del monitor de EC
- 5. Participantes en los Ensayos Clínicos

Unidad didáctica 5.

Diseño de fármacos

- 1. Terminología y definiciones
- 2. Fases del desarrollo de un nuevo fármaco
- 3. Fase 0 o preclínica
- 4. Screening
- 5. Toxicidad de fármacos Índice terapéutico
- 6. Formación del personal investigador

Módulo 3.

Bases científicas: farmacología y toxicología

Unidad didáctica 1.

Farmacología

- 1. Farmacología: definición y diferencia con otras ciencias
- 2. Farmacocinética
- 3. Farmacodinamia

Unidad didáctica 2.

Parámetros farmacocinéticos

- 1. Parámetros farmacocinéticos fundamentales. Aclaramiento
- 2. Parámetros farmacocinéticos fundamentales. Volumen de distribución
- 3. Semivida
- 4. Biodisponibilidad y efecto de primer paso

Unidad didáctica 3.

Formas farmacéuticas

- 1. Principales formas farmacéuticas
- 2. Formas líquidas no estériles
- 3. Formas líquidas estériles
- 4. Formas sólidas no estériles
- 5. Formas sólidas estériles
- 6. Formas semisólidas
- 7. Otras formas farmacéuticas
- 8. Formas farmacéuticas especiales

Unidad didáctica 4.

Vías de administración

- 1. Vías de administración farmacológica
- 2. Vía oral
- 3. Vía rectal
- 4. Vía parenteral
- 5. Aplicación tópica

Unidad didáctica 5.

Reacciones adversas a los medicamentos

- 1. Conceptos relacionados más frecuentemente con las reacciones adversas a medicamentos
- 2. Clasificación de reacciones adversas a medicamentos
- 3. Fármacos que más frecuentemente se asocian a las RAM
- 4. Manifestaciones clínicas y factores que modifican las RAM

Unidad didáctica 6.

Interacciones farmacológicas

- 1. Conceptos que más se relacionan con las interacciones farmacológicas
- 2. Factores que favorecen las interacciones farmacológicas
- 3. Interacciones farmacéuticas

Unidad didáctica 7.

Toxicidad por medicamentos

- 1. El laboratorio de toxicología clínica
- 2. Diagnóstico general de las intoxicaciones
- 3. Conceptos generales de toxicocinética
- 4. Intoxicación aguda por salicilatos
- 5. Intoxicación aguda por paracetamol
- 6. Intoxicación por benzodiazepinas y barbitúricos
- 7. Intoxicación medicamentosa por fármacos antidepresivos
- 8. Intoxicación aguda por neurolépticos
- 9. Corazón e intoxicaciones
- 10. Síndrome serotoninérgico

Módulo 4.

Aspectos legales en el desarrollo y autorización de medicamentos

Unidad didáctica 1.

Legislación farmacéutica básica

- 1. Introducción
- 2. Legislación General de Sanidad en Farmacia
- 3. Legislación Farmacéutica sobre Medicamentos

Unidad didáctica 2.

Agencia europea de medicamentos

- 1. La Agencia Europea de Medicamentos
- 2. El registro de medicamentos en la Comunidad Europea
- 3. El procedimiento centralizado en el registro de medicamentos de uso humano
- 4. Autorización y supervisión comunitaria de los medicamentos veterinarios sometidos al procedimiento centralizado de registro
- 5. Reconocimiento mutuo de autorizaciones de comercialización de medicamentos entre Estados miembros
- 6. El certificado complementario de protección de medicamentos
- 7. Los medicamentos huérfanos en la Comunidad Europea

Unidad didáctica 3.

Código deontológico

- 1. Fundamento filosófico de la ética y deontología profesional
- 2. Código deontológico de la profesión farmacéutica
- 3. Responsabilidad moral, legal y social del farmacéutico
- 4. Secreto profesional

Unidad didáctica 4.

Farmacovigilancia

- 1. Farmacovigilancia
- 2. Sistema Español de Farmacovigilancia
- 3. Programa de Notificación Espontánea de reacciones adversas
- 4. Reacciones adversas: concepto y clasificación

Unidad didáctica 5.

Registros de medicamentos

- 1. Nociones básicas del registro de estudios clínicos y medicamentos
- 2. La patente farmacéutica
- 3. Autorización de nuevos medicamentos
- 4. Industria farmacéutica y regulación de precios y acceso a medicamentos y productos sanitarios en España
- 5. Market access

Módulo 5.

Marketing farmacéutico

Unidad didáctica 1.

Papel del marketing en el sistema económico y en la gestión empresarial

- 1. Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing
- 2. La función del marketing en el sistema económico
- 3. El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa Las tendencias actuales en el marketing
- 4. Marketing y dirección estratégica

Unidad didáctica 2.

Definición y delimitación del mercado relevante

- 1. El entorno de las Organizaciones
- 2. El mercado: Concepto y delimitación
- 3. El mercado de bienes de consumo
- 4. El mercado industrial
- 5. El mercado de servicios

Unidad didáctica 3.

La segmentación del mercado

- 1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
- 2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
- 3. Las estrategias de cobertura del mercado
- 4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

Unidad didáctica 4.

La investigación de mercados y el marketing

- 1. Los componentes de un sistema de información de marketing
- 2. Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercados
- 3. Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercados

Unidad didáctica 5.

Estudios de mercado y sus tipos

- 1. Estudios de mercado
- 2. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
- 3. Tipos de diseño de la investigación de los mercados
- 4. Segmentación de los mercados
- 5. Tipos de mercado
- 6. Posicionamiento

Unidad didáctica 6.

Marketing farmacéutico

- 1. Marketing farmacéutico
- 2. Servicio científico
- 3. Tipos de mercados farmacéuticos
- 4. Regulación de la publicidad y promoción
- 5. Patentes y marcas
- 6. Asociaciones profesionales
- 7. Política de producto
- 8. Política de precio
- 9. Política de distribución
- 10. Comunicación farmacéutica

Unidad didáctica 7.

Planificación de marketing

- 1. Técnicas de previsión de ventas
- 2. Marketing estratégico
- 3. El plan de marketing
- 4. Auditoría del plan de marketing: control externo e interno

Unidad didáctica 8.

Ventas

- 1. Red de ventas
- 2. Visita Médica
- 3. Micromarketing
- 4. Previsión de ventas
- 5. Elementos financieros en marketing farmacéutico

Unidad didáctica 9.

Medical marketing

- 1. Investigación y desarrollo de medicamentos
- 2. Análisis de resultados en salud
- 3. Comunicación y publicidad de medicamentos
- 4. Gestión de crisis por motivos de seguridad en medicamentos
- 5. Elaboración de un Medical Marketing

Unidad didáctica 10.

Farmacología y marketing especializado

- 1. Biofarmacia
- 2. Formas farmacéuticas
- 3. Marketing de genéricos
- 4. Marketing de productos hospitalarios
- 5. Marketing personal

Módulo 6.

Farmacoeconomía

Unidad didáctica 1.

Farmacoeconomia

- 1. Concepto y utilidad de la farmacoeconomía
- 2. Medida del bienestar mediante la farmacoeconomía
- 3. Tipos de evaluaciones económicas
- 4. Etapas de la evaluación económica
- 5. Limitaciones de la farmacoeconomía

Unidad didáctica 2.

Introducción a la contabilidad de costes

- 1. Definición de la Contabilidad de Costes
- 2. Objetivos
- 3. Relación con la contabilidad de financiera
- 4. Concepto de coste
- 5. Clasificaciones de costes

Unidad didáctica 3.

Concepto de coste en el proceso productivo

- 1. Conceptos de gasto, pago y coste
- 2. Costes del producto y del periodo
- 3. Costes directos e indirectos
- 4. Costes fijos y variables
- 5. Costes necesarios versus costes no necesarios: costes de la actividad y subactividad

Unidad didáctica 4.

Costes estandares y avanzados

1. Características del modelo de costes estándar
2. El coste estándar: su determinación
3. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de los materiales directos
4. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de la mano de obra directa
5. Cálculo y análisis de las desviaciones en costes directos

Unidad didáctica 5.

Riesgo en el análisis de inversiones

1. Métodos simples del tratamiento del riesgo
2. Análisis de la sensibilidad y de los distintos escenarios
3. Decisiones secuenciales: arboles de decisión

Módulo 7.

Desarrollo de habilidades personales y profesionales en el entorno de salud

Unidad didáctica 1.

Introducción a la comunicación en contextos sanitarios

1. Fundamentos de la comunicación
2. Estilos de comunicación
3. Dificultades en la comunicación
4. Habilidades básicas: escucha activa

Unidad didáctica 2.

Comunicación oral en contextos sanitarios

1. Introducción
2. Las actitudes para el diálogo entre el profesional sanitario y el paciente
3. Claves para la comprensión de la información sanitaria
4. Problemas psicológicos de la comunicación entre el profesional sanitario y el paciente

Unidad didáctica 3.

Comunicación no verbal en el contexto sanitario

1. ¿Qué es la comunicación no verbal?
2. Componentes de la comunicación no verbal
3. El lenguaje corporal
4. Importancia de una buena observación para una comunicación adecuada

Unidad didáctica 4.

Relación entre el personal sanitario y el paciente

1. El rol del profesional sanitario
2. El rol del paciente
3. Comunicación entre el personal sanitario y el enfermo
4. Modelos de relación entre el paciente y el personal sanitario

Unidad didáctica 5.

Características y consideraciones para una dirección exitosa

- 1. Definición del marco conceptual y tipología de proyectos
- 2. Definición del tipo de proyecto en lo que respecta a sus peculiaridades básicas
- 3. Consideraciones a tener en cuenta en la dirección de proyectos
- 4. Dirección y gestión eficaz de proyectos
- 5. Indicaciones para obtener una dirección y gestión exitosa

Unidad didáctica 6.

El equipo en la organización actual

- 1. La importancia de los equipos en las organizaciones actuales
- 2. La efectividad de los equipos
- 3. Grupo vs Equipo
- 4. Composición de equipos, recursos y tareas
- 5. Los procesos en los equipos
- 6. Recursos humanos y coaching

Unidad didáctica 7.

El liderazgo eficaz dentro del grupo

- 1. Conceptualización
- 2. Estilos de liderazgo
- 3. El líder
- 4. Papel del líder dentro del grupo
- 5. Estrategias y posibilidades para liderar de forma eficaz

Unidad didáctica 8.

Inteligencia emocional

- 1. Introducción
- 2. Componentes
- 3. Habilidades de Inteligencia Emocional
- 4. Relevancia e implicaciones de la Inteligencia Emocional

Módulo 8.

Departamento de medical affairs

Unidad didáctica 1.

Estrategia médica

- 1. Educación médica y compromiso con los stakeholders
- 2. Excelencia científica
- 3. Decisiones basadas en la evidencia
- 4. Recopilación de información relevante en el sector

Unidad didáctica 2.

La industria farmacéutica como empresa: planificación presupuestaria

- 1. Proceso de planificación de la empresa
- 2. Estructura del control
- 3. Organización del proceso presupuestario
- 4. Ejercicio resuelto. Dossier de seguimiento presupuestario

Unidad didáctica 3.

Comunicación científica e información médica

- 1. Recopilación de información científica
- 2. El artículo científico
- 3. Exposición del conocimiento científico a nivel interno y externo
- 4. Congresos, reuniones y otros eventos

Módulo 9.

Figuras relevantes en medical affairs: medical advisor, msl y kol

Unidad didáctica 1.

La industria farmacéutica y su entorno

- 1. Regulación del mercado farmacéutico y su relación con la Administración
- 2. Relaciones internacionales en la Industria Farmacéutica
- 3. La Industria Farmacéutica en España y en el mundo

Unidad didáctica 2.

Interacciones del msl con otros departamentos

- 1. Estructura básica de las industrias farmacéuticas y afines. Funciones
- 2. Relaciones funcionales de los departamentos de producción y acondicionado
- 3. El laboratorio farmacéutico
- 4. El almacén farmacéutico

Unidad didáctica 3.

Gestión de los key opinion leaders (kol)

- 1. La comunicación y sus elementos
- 2. Tipos de comunicación
- 3. Técnicas de comunicación del MSL con los KOL
- 4. Búsqueda y reclutamiento de los KOL

Unidad didáctica 4.

Actividades que se pueden realizar con los kol

- 1. Presentar resultados de estudios
- 2. Realizar reuniones de expertos
- 3. Sesiones científicas
- 4. Congresos
- 5. Reuniones de Ciclo
- 6. Presentaciones de productos, libros, etc
- 7. Lanzamiento de productos
- 8. Cuestionarios con metodología Delphi
- 9. Concursos
- 10. Test de formación de productos
- 11. Sesiones y casos clínicos

Unidad didáctica 5.

Importancia del medical advisor en las ciencias médicas

- 1. Concepto de Medical Advisor
- 2. Introducción al rol del Medical Advisor
- 3. Evolución del Medical Advisor
- 4. Cualidades del Medical Advisor

Unidad didáctica 6.

Tareas del medical advisor parte i

- 1. Contactar con líderes de opinión y con sociedades científicas
- 2. Revisar y analizar el contenido científico de las fichas técnicas de productos
- 3. Participar de forma activa en tareas de farmacovigilancia con el departamento de ventas
- 4. Proporcionar apoyo científico al lanzamiento de nuevos productos
- 5. Facilitar información científica de los productos a los clientes
- 6. Evaluar la correlación entre el valor terapéutico del medicamento y su impacto farmacoeconómico
- 7. Formar y asesorar a los médicos prescriptores
- 8. Comunicar con los líderes de opinión (KOL)
- 9. Asistir a congresos y reuniones científicas

Unidad didáctica 7.

Tareas del medical advisor parte ii

1. Establecer nuevos contactos y ampliar la cartera de clientes
2. Participar con los visitantes médicos en las reuniones con los médicos para la resolución de dudas
3. Participar en el diseño de programas de desarrollo clínico y supervisarlos
4. Revisar ensayos clínicos y elaborar informes
5. Publicar los resultados de investigaciones clínicas
6. Revisar y actualizar los portfolios de las distintas líneas terapéuticas
7. Colaborar con el departamento de marketing para desarrollar estrategias de marketing y materiales
8. Asistir al departamento de asuntos regulatorios para obtener licencias de productos aplicables
9. Conseguir nuevas oportunidades de negocios y licencias fuera del país
10. Analizar la competitividad del mercado farmacéutico

Módulo 10.

Proyecto final de máster

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Comunidad

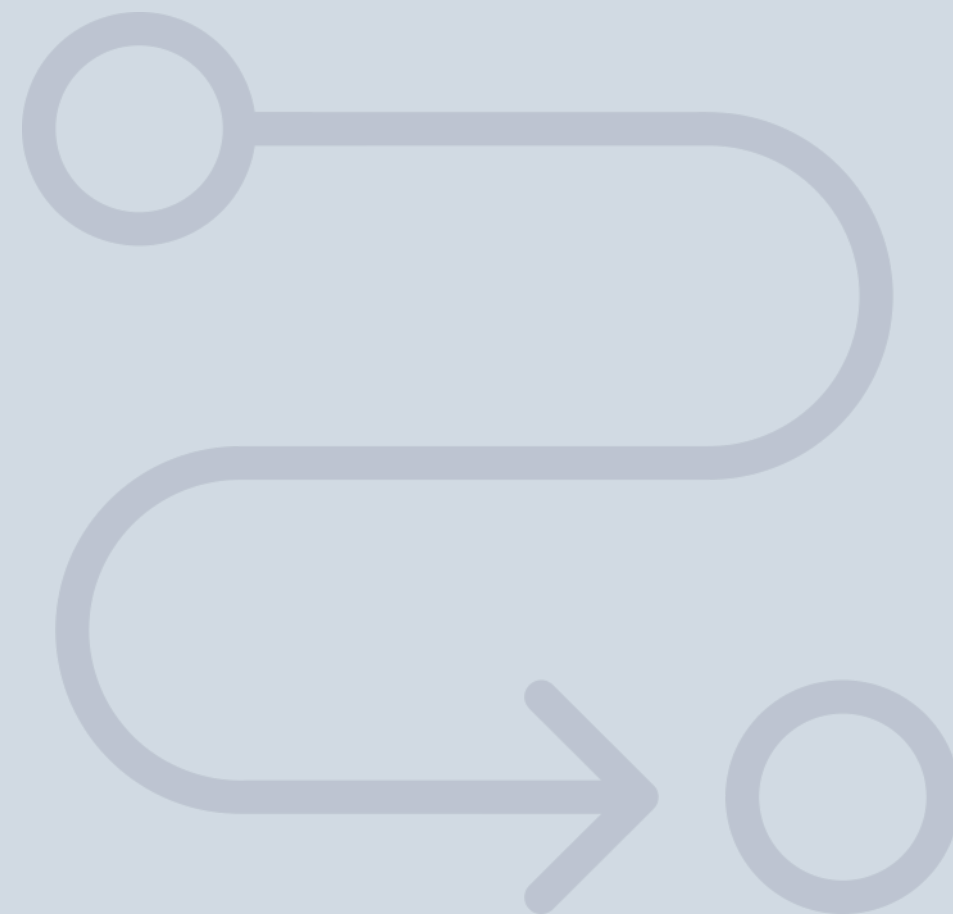
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a
nuestros alumnos
facilidades
económicas y
financieras para la
realización del pago
de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca
desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca
emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca
alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Masters Profesionales

Master en Medical Affairs

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.