



ISEIE INNOVATION SCHOOL



iseie.com



CONTENIDO

CURSO EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y
MARKETING DE INDUSTRIAS
FARMACÉUTICAS

3

POR QUÉ REALIZAR UN
CURSO

4

OBJETIVOS

5

PARA QUÉ TE PREPARA EL
CURSO

6

DISEÑO Y CONTENIDO

7

REQUISITOS DE
POSTULACIÓN

8

TITULACIÓN

10

TRABAJO DE FIN DE
CURSO

11

CONTENIDO DEL
CURSO

12

UBICACIÓN

14



CURSO DE DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING DE INDUSTRIAS FARMACÉUTICAS

La dirección comercial y el marketing de industrias farmacéuticas se refieren a la gestión estratégica y operativa de las actividades relacionadas con la comercialización de productos farmacéuticos. Implica la planificación, implementación y control de las estrategias de marketing y ventas para promocionar y vender productos farmacéuticos de manera efectiva.

En conjunto, la dirección comercial y el marketing de industrias farmacéuticas buscan maximizar la visibilidad, el conocimiento y la demanda de los productos farmacéuticos, así como mantener y fortalecer las relaciones con los clientes y profesionales de la salud. Esto implica la aplicación de estrategias efectivas de marketing y ventas, el cumplimiento de las regulaciones y normativas del sector farmacéutico, y la adaptación a los cambios y desafíos del mercado.





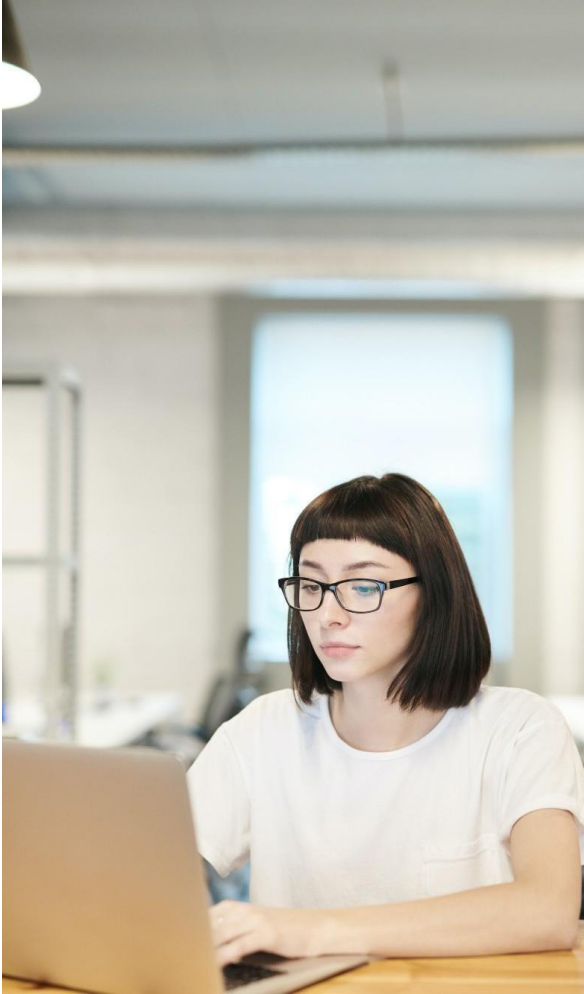
POR QUÉ REALIZAR UN CURSO

El realizar un curso eleva el conocimiento y nivel académico de la persona, convirtiéndola en un elemento fundamental dentro de un esquema de trabajo; su trascendencia radica en el desarrollo de competencias adicionales que adquiere, su proceso formativo se vuelve más sólido y por ende se convierte en un candidato más atractivo para cubrir un puesto preponderante.

Te brinda la oportunidad de adquirir conocimientos actualizados y estar al tanto de las últimas tendencias y avances en tu área de interés. Realizar un curso en un área que te apasiona puede brindarte una gran satisfacción personal. Te permite profundizar en un tema que te interesa y te da la oportunidad de contribuir de manera significativa en ese campo.



OBJETIVOS



Los estudios de postgrado consisten no solo en adquirir conocimientos por parte del participante, sino que estos queden supeditados al desarrollo de una serie de competencias en función de los perfiles académicos y los correspondientes perfiles profesionales.

Nuestra función es centrar los objetivos de este curso y los diferentes módulos que lo conforman no solamente en la simple acumulación de conocimientos sino también en las hard skills y soft skills que permitan a los profesionales desempeñar su labor de forma exitosa en este mundo laboral en constante evolución.



PARA QUÉ TE PREPARA EL CURSO

Nuestro curso en Dirección Comercial y Marketing de Industrias Farmacéuticas te prepara para desempeñarte de manera efectiva en roles de liderazgo y gestión en el ámbito de la industria farmacéutica.

Te proporcionará un conocimiento profundo sobre los aspectos específicos del marketing y la dirección comercial en la industria farmacéutica. Aprenderás sobre las regulaciones y normativas del sector, el ciclo de vida de los productos farmacéuticos, la segmentación de mercado, el posicionamiento de productos, la promoción y publicidad en el sector, entre otros temas relevantes.

En resumen, el curso en Dirección Comercial y Marketing de Industrias Farmacéuticas te proporcionará los conocimientos, habilidades y herramientas necesarias para tener éxito en roles de liderazgo y gestión en la industria farmacéutica, centrándose en los aspectos específicos del marketing y la dirección comercial en este sector.





DISEÑO Y CONTENIDO

Para el diseño del Plan de estudios de este curso, ISEIE Innovation School ha seguido las directrices del equipo docente, el cual ha sido el encargado de seleccionar la información con la que posteriormente se ha constituido el plan de estudio. De esta forma, el profesional que acceda al programa encontrará el contenido más vanguardista y exhaustivo relacionado con el uso de procesos innovadores y altamente eficaces, conforme a las necesidades y problemáticas actuales, buscando la integración de conocimientos académicos y de formación profesional, en un ambiente competitivo y globalizado.

Todo ello a través de cada uno de sus módulos de estudio presentado en un cómodo y accesible formato 100% online.

El empleo de la metodología Relearning en el desarrollo de este programa te permitirá fortalecer y enriquecer tus conocimientos y hacer que perduren en el tiempo a base de una reiteración de contenidos.





REQUISITOS DE POSTULACIÓN

Para postular a nuestro curso de Dirección Comercial y Marketing de Industrias Farmacéuticas, debes cumplir con los siguientes requisitos:

-Documento de identidad

-Correo electrónico

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Nuestro curso de Dirección Comercial y Marketing de Industrias Farmacéuticas está dirigido a profesionales y estudiantes que deseen adquirir conocimientos especializados en el ámbito del marketing y la dirección comercial en la industria farmacéutica.

Profesionales de la industria farmacéutica: Personas que ya trabajan en la industria farmacéutica y desean adquirir conocimientos especializados en marketing y dirección comercial para avanzar en sus carreras y asumir roles de liderazgo en estas áreas.

Estudiantes y recién graduados: Estudiantes que están interesados en desarrollar una carrera en la industria farmacéutica y desean obtener una comprensión profunda de los aspectos de marketing y dirección comercial específicos de este sector.

Profesionales de marketing y ventas: Profesionales que trabajan en el área de marketing y ventas y desean especializarse en el sector farmacéutico. Esto incluye a gerentes de marketing, ejecutivos de cuentas, representantes de ventas, entre otros.

En resumen, el curso está dirigido a aquellos que deseen adquirir conocimientos especializados y habilidades prácticas en el ámbito del marketing y la dirección comercial específicamente en el contexto de la industria farmacéutica.



TITULACIÓN PROPIA



Al concluir el curso, los participantes serán galardonados con una titulación propia otorgada por ISEIE Innovation School. Esta titulación se encuentra respaldada por una certificación que equivale a 4 créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) y representa un total de 100 horas de dedicación al estudio.

Esta titulación no solo enriquecerá su imagen y credibilidad ante potenciales clientes, sino que reforzará significativamente su perfil profesional en el ámbito laboral. Al presentar esta certificación, podrá demostrar de manera concreta y verificable su nivel de conocimiento y competencia en el área temática del curso.

Esto resultará en un aumento de su empleabilidad, al hacerle destacar entre otros candidatos y resaltar su compromiso con la mejora continua y el desarrollo profesional.



TRABAJO DE FIN DE CURSO



Una vez que haya completado satisfactoriamente todos los módulos del curso, deberá llevar a cabo un trabajo final en el cual deberá aplicar y demostrar los conocimientos que ha adquirido a lo largo del programa.

Este trabajo final suele ser una oportunidad para poner en práctica lo que ha aprendido y mostrar su comprensión y habilidades en el tema.

Puede tomar la forma de un proyecto, un informe, una presentación u otra tarea específica, dependiendo del contenido del curso y sus objetivos. Recuerde seguir las instrucciones proporcionadas y consultar con su instructor o profesor si tiene alguna pregunta sobre cómo abordar el trabajo final.



CONTENIDO

Curso de Dirección Comercial y Marketing de Industrias Farmacéuticas

TEMA 1. INTRODUCCIÓN A LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

- 1.1. Panorama general de la industria farmacéutica
- 1.2. Regulaciones y marco legal en la industria farmacéutica
- 1.3. Tendencias y desafíos en el sector farmacéutico

TEMA 2. FUNDAMENTOS DE MARKETING EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

- 2.1. Conceptos básicos de marketing y su aplicación en la industria farmacéutica
- 2.2. Investigación de mercado y análisis de la competencia en el sector farmacéutico
- 2.3. Segmentación y posicionamiento de productos farmacéuticos

TEMA 3. ESTRATEGIAS DE PRODUCTO Y DESARROLLO DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS

- 3.1. Gestión del ciclo de vida del producto en la industria farmacéutica
- 3.2. Desarrollo de productos farmacéuticos innovadores
- 3.3. Estrategias de marca y packaging en la industria farmacéutica

MÓDULO 4. GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y RELACIONES CON LOS CLIENTES

- 4.1. Diseño y organización de equipos de ventas en la industria farmacéutica
- 4.2. Técnicas de venta y negociación en el ámbito farmacéutico
- 4.3. Gestión de relaciones con los clientes y CRM en la industria farmacéutica

MÓDULO 5. MARKETING DIGITAL Y PROMOCIÓN EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

- 5.1. Estrategias de marketing digital para la promoción de productos farmacéuticos
- 5.2. Publicidad, relaciones públicas y eventos en la industria farmacéutica
- 5.3. Ética y cumplimiento normativo en la promoción de productos farmacéuticos

MÓDULO 6. DISTRIBUCIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

- 6.1. Canales de distribución y logística farmacéutica



- 6.2. Gestión de la cadena de suministro en el sector farmacéutico
- 6.3. Control de calidad y gestión de inventarios en la industria farmacéutica

MÓDULO 7. MARKETING INTERNACIONAL Y EXPANSIÓN DE MERCADOS FARMACÉUTICOS

- 7.1. Análisis de mercados internacionales y oportunidades de expansión
- 7.2. Adaptación de estrategias de marketing a diferentes mercados
- 7.3. Gestión de alianzas y colaboraciones internacionales en la industria farmacéutica

MÓDULO 8. FARMACOECONOMÍA Y MARKETING EN EL SECTOR DE LA SALUD

- 8.1. Principios de farmacoeconomía y evaluación de tecnologías sanitarias
- 8.2. Marketing de servicios y soluciones en el sector de la salud
- 8.3. Análisis de coste-efectividad y decisiones de reembolso en la industria farmacéutica

MÓDULO 9. MARKETING DE PRODUCTOS ESPECÍFICOS EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

- 9.1. Marketing de medicamentos genéricos y biosimilares
- 9.2. Marketing de productos de venta libre y suplementos alimenticios
- 9.3. Marketing de productos farmacéuticos especializados y de nicho

MÓDULO 10. MARKETING DIGITAL AVANZADO Y NUEVAS TENDENCIAS EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

- 10.1. Inteligencia artificial y análisis de datos en el marketing farmacéutico
- 10.2. Realidad virtual y aumentada en la promoción de productos farmacéuticos
- 10.3. Innovaciones tecnológicas y tendencias futuras en el marketing farmacéutico

MÓDULO 11. ÉTICA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EN EL MARKETING FARMACÉUTICO

- 11.1. Principios éticos y legales en el marketing de productos farmacéuticos
- 11.2. Responsabilidad social corporativa y sostenibilidad en la industria farmacéutica
- 11.3. Comunicación responsable y transparencia en el marketing farmacéutico

MÓDULO 12. TRABAJO FINAL DE CURSO



UBICACIÓN



DIRECCIÓN

Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.



NÚMERO DE TELÉFONO

+34 632 81 29 65





CONTÁCTANOS



Dirección

Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.



Número telefónico

+34 632 21 29 65



Website

iseie.com