



**ISEIE**  
ISEIE INNOVATION SCHOOL

► **BROCHURE 2025**  
**DIPLOMADO EN VENTAS Y  
COMERCIALIZACIÓN EN EL  
SECTOR FARMACÉUTICO**



 [www.iseie.com](http://www.iseie.com)

03

**DIPLOMADO EN VENTAS Y  
COMERCIALIZACIÓN EN EL SECTOR  
FARMACÉUTICO**

04

**POR QUÉ REALIZAR UN DIPLOMADO**

05

**OBJETIVOS**

06

**PARA QUÉ TE PREPARA EL  
DIPLOMADO**

07

**DISEÑO Y CONTENIDO**

08

**REQUISITOS DE POSTULACIÓN**

09

**TITULACIÓN PROPIA**

10

**TRABAJO DE FIN DEL DIPLOMADO**

11

**CONTENIDO DEL DIPLOMADO**

13

**UBICACIÓN Y CONTACTO**



# DIPLOMADO EN VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN EN EL SECTOR FARMACÉUTICO

Nuestro Diplomado en Ventas y Comercialización en el Sector Farmacéutico está diseñado para capacitar a profesionales que buscan especializarse en el ámbito de la venta, marketing y gestión comercial dentro del sector farmacéutico, con un enfoque práctico y estratégico. A lo largo de este diplomado, los estudiantes adquirirán un conocimiento profundo sobre las particularidades del sector farmacéutico, incluyendo las normativas y regulaciones vigentes, las técnicas de ventas más efectivas, las estrategias de marketing digital, así como la gestión de clientes y la comercialización de medicamentos genéricos y biológicos.

Este diplomado prepara a los participantes para afrontar los retos del mercado farmacéutico, proporcionándoles las herramientas necesarias para desarrollar habilidades en la comercialización de productos, fidelización de clientes y la implementación de nuevas tecnologías para optimizar los procesos de ventas. Además, los estudiantes aprenderán a adaptarse a las regulaciones locales e internacionales y adquirirán un conocimiento integral sobre los medicamentos y su comercialización en un mercado en constante evolución.



# POR QUÉ REALIZAR EL DIPLOMADO



Un diplomado supone una especialización en un rubro específico, se 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 programa y los diferentes módulos que lo conforman no solamente en la simple acumulación de conocimientos.



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 DIPLOMADO

A

Este diplomado te prepara para desempeñarte con éxito en la industria farmacéutica, capacitándote en la gestión de ventas, marketing y relaciones con clientes en un entorno altamente competitivo. Estarás preparado para liderar equipos de ventas, gestionar campañas de marketing farmacéutico, aplicar técnicas avanzadas de ventas y tener un conocimiento exhaustivo sobre la comercialización de medicamentos genéricos y biológicos.

B

Además, estarás al tanto de las innovaciones tecnológicas que están transformando la industria y serás capaz de implementar mejoras continuas en los procesos de ventas.



# DISEÑO Y CONTENIDO

01

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



02

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,



03

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.



04

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 diplomado, debes cumplir con los siguientes requisitos:



**Documento de identidad**



**Correo electrónico**



**Curriculum Vitae**



**Si eres estudiante, conocimientos equivalentes en el área del diplomado al que estas postulando.**

## A QUIÉN ESTA DIRIGIDO

Este diplomado está dirigido a profesionales del sector farmacéutico, como representantes de ventas, gerentes de ventas, especialistas en marketing, personal encargado de la gestión de clientes y cualquier otro profesional interesado en mejorar sus habilidades comerciales dentro de la industria farmacéutica.

También es ideal para quienes deseen ingresar al mundo de la comercialización farmacéutica y busquen una formación integral y actualizada sobre el sector.



# TITULACIÓN PROPIA



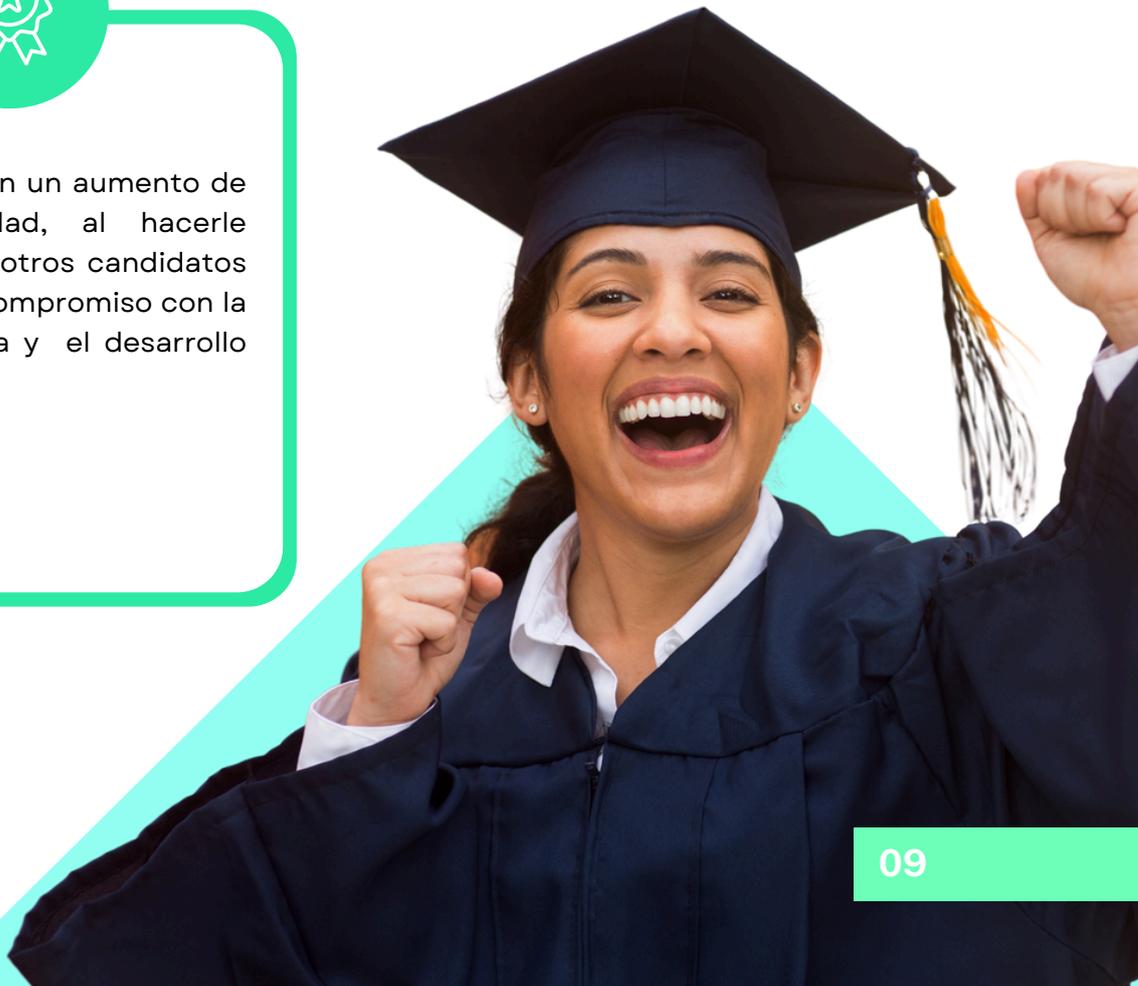
Al concluir el diplomado los participantes serán galardonados con una titulación propia otorgada por ISEIE Innovation School. Esta titulación se encuentra respaldada por una certificación que equivale a 4 créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) y representa un total de 100 horas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



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



# TRABAJO FINAL DEL DIPLOMADO

- A** Una vez que haya completado satisfactoriamente todos los módulos del diplomado, deberá llevar a cabo un trabajo final en el cual deberá aplicar y demostrar los conocimientos que ha adquirido a lo largo del programa.
- B** Este trabajo final suele ser una oportunidad para poner en práctica lo que ha aprendido y mostrar su comprensión y habilidades en el tema.
- C** Puede tomar la forma de un proyecto, un informe, una presentación u otra tarea específica, dependiendo del contenido del curso y sus objetivos.
- D** Recuerde seguir las instrucciones proporcionadas y consultar con su instructor o profesor si tiene alguna pregunta sobre cómo abordar el trabajo final.



# DIPLOMADO EN VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN EN EL SECTOR FARMACÉUTICO

## MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN A LAS VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN EN EL SECTOR FARMACÉUTICO

- 1.1. Conceptos básicos de ventas y comercialización.
- 1.2. La importancia de las ventas en el sector farmacéutico.
- 1.3. Historia y evolución de la comercialización farmacéutica.
- 1.4. Diferencias entre el sector farmacéutico y otros sectores comerciales.
- 1.5. Normativas y regulaciones vigentes en España.
- 1.6. Regulación y control de precios en medicamentos.
- 1.7. Principales actores del mercado farmacéutico.
- 1.8. Modelos de distribución en la industria farmacéutica.
- 1.9. Ética y responsabilidad en la comercialización farmacéutica.

## MÓDULO 2: TÉCNICAS DE VENTAS EN EL SECTOR FARMACÉUTICO

- 2.1. Técnicas de venta efectiva en el sector farmacéutico.
- 2.2. El proceso de ventas en el sector farmacéutico.
- 2.3. Técnicas de persuasión y negociación en la venta farmacéutica.
- 2.4. El ciclo de ventas: prospección, presentación y cierre.
- 2.5. Manejo de objeciones y cierre de ventas.
- 2.6. Presentación de productos farmacéuticos a clientes.
- 2.7. Consideraciones en la venta de medicamentos éticos.
- 2.8. Uso de muestras y muestras clínicas en ventas farmacéuticas.
- 2.9. Importancia de la formación continua para el vendedor farmacéutico.

## MÓDULO 3: MARKETING FARMACÉUTICO

- 3.1. Estrategias de marketing en el sector farmacéutico.
- 3.2. Segmentación del mercado farmacéutico.
- 3.3. Marketing dirigido a profesionales de la salud.
- 3.4. Uso de redes sociales y publicidad online.
- 3.5. Regulaciones sobre publicidad de medicamentos.
- 3.6. Investigación de mercado y análisis de tendencias.
- 3.7. Creación de campañas de marketing efectivas.
- 3.8. Branding y posicionamiento de marcas farmacéuticas.
- 3.9. Marketing digital aplicado a la industria farmacéutica.



## MÓDULO 4: GESTIÓN DE CLIENTES EN EL SECTOR FARMACÉUTICO

- 4.1. Técnicas de gestión de clientes en el sector farmacéutico.
- 4.2. Identificación y segmentación de clientes farmacéuticos.
- 4.3. Fidelización de clientes y mejora de la satisfacción.
- 4.4. Estrategias para mantener una buena relación con los clientes.
- 4.5. El CRM en el sector farmacéutico: gestión de relaciones con clientes.
- 4.6. Consideraciones en la atención al cliente en farmacias y hospitales.
- 4.7. Herramientas para la gestión de ventas y clientes.
- 4.8. Análisis de la satisfacción del cliente en la industria farmacéutica.
- 4.9. Medición del rendimiento y seguimiento de la cartera de clientes.

## MÓDULO 5: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS

- 5.1. Estrategias de venta y comercialización de medicamentos genéricos.
- 5.2. Beneficios económicos de los medicamentos genéricos.
- 5.3. Impacto de los genéricos en los sistemas de salud.
- 5.4. Promoción de medicamentos genéricos en el mercado.
- 5.5. Consideraciones legales y regulatorias en la venta de genéricos.
- 5.6. Educación y comunicación con los profesionales de salud sobre genéricos.
- 5.7. La percepción del paciente sobre los medicamentos genéricos.
- 5.8. Comparación entre medicamentos genéricos y de marca.
- 5.9. Tendencias en el mercado de medicamentos genéricos.

## **MÓDULO 6: VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN DE MEDICAMENTOS BIOLÓGICOS**

- 6.1. Estrategias de venta y comercialización de medicamentos biológicos.
- 6.2. Medicamentos biológicos y biosimilares: diferencias y similitudes.
- 6.3. Proceso de desarrollo y aprobación de medicamentos biológicos.
- 6.4. Impacto de los biológicos en los sistemas de salud.
- 6.5. Consideraciones en la aprobación y financiación de medicamentos biológicos.
- 6.6. Regulación de los medicamentos biológicos en Europa y España.
- 6.7. Marketing y comunicación en la venta de medicamentos biológicos.
- 6.8. Gestión de la cadena de suministro de medicamentos biológicos.
- 6.9. El papel de los biológicos en la medicina personalizada.

## **MÓDULO 7: INNOVACIÓN Y MEJORA CONTINUA EN VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN**

- 7.1. Técnicas de mejora continua en procesos de ventas y comercialización.
- 7.2. Innovación tecnológica en el sector farmacéutico.
- 7.3. La digitalización de la industria farmacéutica y sus implicaciones.
- 7.4. Implementación de tecnologías innovadoras en ventas.
- 7.5. Análisis de datos y Big Data en la comercialización farmacéutica.
- 7.6. Casos de éxito en innovación en ventas y comercialización.
- 7.7. La automatización y su impacto en las ventas farmacéuticas.
- 7.8. Herramientas digitales para la gestión comercial y ventas.
- 7.9. Mejora de la comunicación y colaboración entre departamentos de ventas.

## **MÓDULO 8: TRABAJO FINAL DIPLOMADO**



**Nota:** El contenido del programa académico puede estar sometido a ligeras modificaciones, en función de las actualizaciones o de las mejoras efectuadas.



**ISEIE**  
ISEIE INNOVATION SCHOOL

# CONTÁCTANOS

---

 +34 960 25 47 46

 Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.

 [www.iseie.com](http://www.iseie.com)