



ISEIE
ISEIE INNOVATION SCHOOL



► **BROCHURE**

CURSO EN PRODUCTOS OTC (OVER-THE- COUNTER)



 www.iseie.com

ÍNDICE DEL CURSO

- 03 CURSO EN PRODUCTOS OTC (OVER-THE-COUNTER)
- 04 POR QUÉ REALIZAR EL CURSO
- 05 OBJETIVOS
- 06 PARA QUÉ TE PREPARA EL CURSO
- 07 DISEÑO Y CONTENIDO
- 08 REQUISITOS DE POSTULACIÓN
- 09 TITULACIÓN PROPIA
- 10 TRABAJO DE FIN DEL CURSO
- 11 CONTENIDO DEL CURSO
- 13 UBICACIÓN Y CONTACTO



CURSO EN PRODUCTOS OTC (OVER-THE-COUNTER)

Los productos OTC (Over-The-Counter) son medicamentos y productos de salud que se pueden adquirir sin receta médica, y desempeñan un papel clave en el cuidado de la salud cotidiana.

Desde analgésicos hasta productos para el cuidado de la piel, pasando por soluciones para afecciones digestivas y respiratorias, los productos OTC brindan a los consumidores acceso a tratamientos eficaces y de fácil disponibilidad.

Este curso proporciona una visión integral sobre los productos OTC, abordando sus categorías principales, la normativa regulatoria, su marketing y ventas, así como las estrategias de educación al paciente y el manejo adecuado de cada tipo de producto. Además, se exploran temas relacionados con el cuidado específico de la salud femenina, masculina y pediátrica, y se discuten las mejores prácticas de comunicación para asegurar un uso seguro y responsable.



POR QUÉ REALIZAR EL 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 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 EL CURSO

- A** Comprender los conceptos básicos de los productos OTC y sus diferencias frente a los medicamentos recetados.
- B** Identificar y clasificar los productos OTC según su uso, como analgésicos, antihistamínicos, productos dermatológicos, entre otros.
- C** Implementar estrategias de educación al paciente sobre el uso seguro y responsable de productos OTC.
- D** Aplicar regulaciones vigentes en Colombia relacionadas con los productos OTC y conocer su impacto en la gestión farmacéutica.
- E** Optimizar las ventas de productos OTC mediante técnicas de marketing digital y estrategias de ventas efectivas.
- F** Gestionar inventarios y asegurarse de que los productos estén disponibles para los consumidores de manera eficiente.
- G** Desarrollar una estrategia de comunicación efectiva para promover el uso adecuado de los productos OTC, tanto con profesionales de la salud como con los pacientes.

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,



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.



03

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.



04

REQUISITOS DE POSTULACIÓN

Para postular a nuestro curso debes cumplir con los siguientes requisitos:



Documento de identidad



Correo electrónico

A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

Farmacéuticos, técnicos de farmacia y profesionales de la salud que deseen adquirir una comprensión completa sobre los productos OTC y mejorar su manejo y dispensación.

Vendedores y gestores comerciales en farmacias y establecimientos de salud que busquen fortalecer sus conocimientos sobre el mercado OTC y mejorar sus técnicas de venta.

Consultores y asesores en el área farmacéutica que deseen especializarse en el sector de los productos OTC y en su comercialización.

Estudiantes de farmacia, ciencias de la salud o mercadotecnia que deseen profundizar en el ámbito de los productos OTC y el marketing farmacéutico.

Empresarios y emprendedores que deseen iniciar o mejorar su negocio en la comercialización de productos OTC, tanto en farmacias físicas como en plataformas digitales.



TITULACIÓN PROPIA



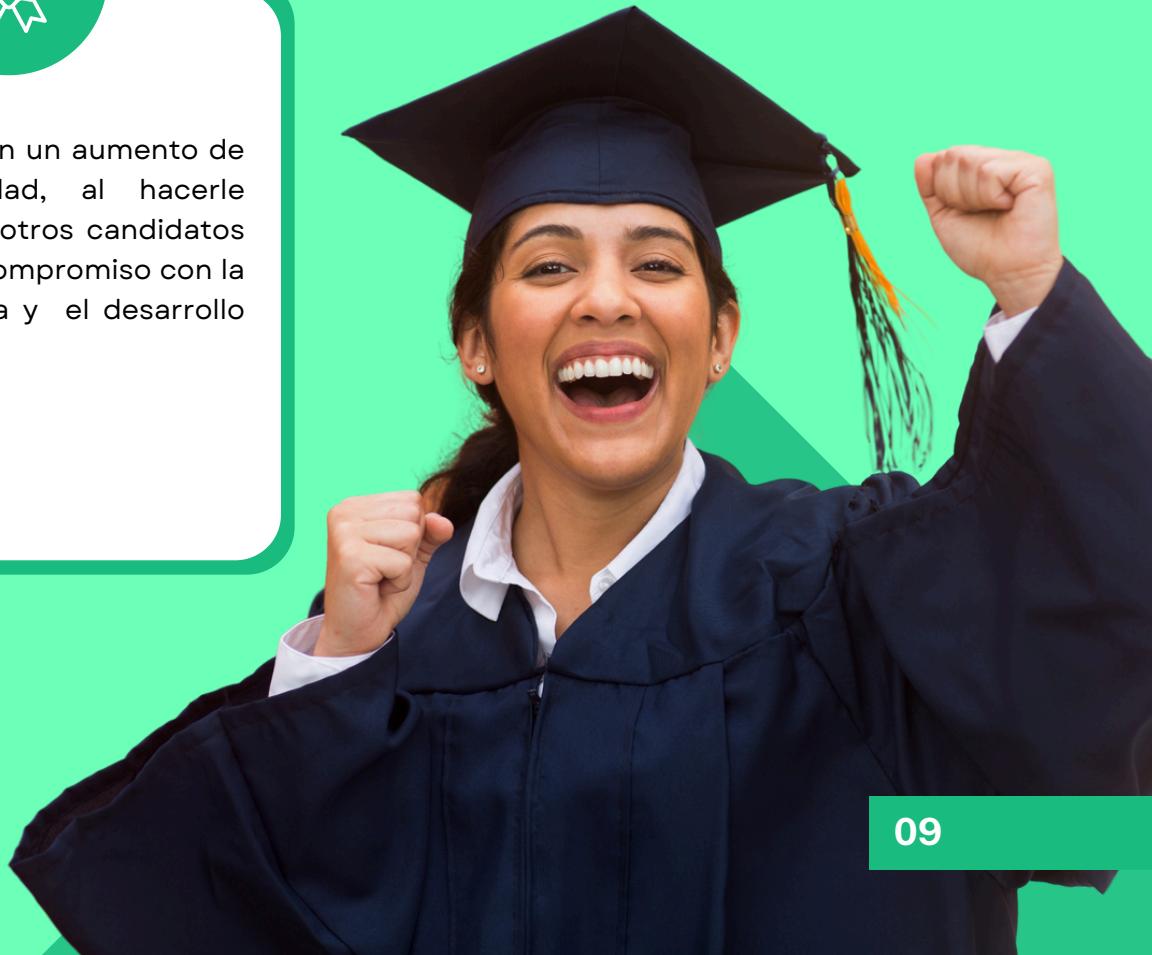
Al concluir el curso los participantes serán galardonados con una titulación propia otorgada por ISEIE Innovation School. Esta titulación se encuentra respaldada por una certificación que equivale a 4 créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) y representa un total de 100 horas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



Esta titulación no solo enriquecerá su imagen y credibilidad ante potenciales clientes, sino que reforzara 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 resaltando su compromiso con la mejora continua y el desarrollo profesional.



TRABAJO FINAL DEL CURSO

A

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.

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. Recuerde seguir las instrucciones proporcionadas y consultar con su instructor o profesor si tiene alguna pregunta sobre cómo abordar el trabajo final.



ISEIE INNOVATION SCHOOL



CONTENIDO CURSO EN PRODUCTOS OTC (OVER-THE-COUNTER)

MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN A LOS PRODUCTOS OTC

- 1.1 Conceptos básicos de productos OTC
- 1.2 Diferencias entre productos OTC y medicamentos recetados
- 1.3 Normativas y regulaciones vigentes en España

MÓDULO 2: PRINCIPALES CATEGORÍAS DE PRODUCTOS OTC

- 2.1 Analgésicos y antipiréticos
- 2.2 Antihistamínicos y antialérgicos
- 2.3 Productos para el resfriado y la gripe

MÓDULO 3: PRODUCTOS OTC PARA EL CUIDADO DE LA PIEL

- 3.1 Cremas y pomadas para afecciones cutáneas
- 3.2 Protectores solares y productos para el acné
- 3.3 Consideraciones en el uso de productos dermatológicos

MÓDULO 4: PRODUCTOS OTC PARA EL SISTEMA DIGESTIVO

- 4.1 Antiácidos y protectores gástricos
- 4.2 Laxantes y antidiarreicos
- 4.3 Probióticos y suplementos digestivos

MÓDULO 5: PRODUCTOS OTC PARA EL DOLOR Y LA INFLAMACIÓN

- 5.1 Antiinflamatorios no esteroideos (AINEs)
- 5.2 Productos tópicos para el dolor muscular y articular
- 5.3 Consideraciones en el uso de analgésicos



MÓDULO 6: PRODUCTOS OTC PARA LA SALUD RESPIRATORIA

- 6.1 Descongestionantes nasales y antihistamínicos
- 6.2 Expectorantes y mucolíticos
- 6.3 Inhaladores y productos para el asma

MÓDULO 7: PRODUCTOS OTC PARA LA SALUD FEMENINA

- 7.1 Anticonceptivos de emergencia
- 7.2 Productos para la higiene íntima
- 7.3 Suplementos vitamínicos para mujeres

MÓDULO 8: PRODUCTOS OTC PARA LA SALUD MASCULINA

- 8.1 Suplementos para la salud prostática
- 8.2 Productos para la disfunción eréctil
- 8.3 Consideraciones en el uso de productos para hombres

MÓDULO 9: PRODUCTOS OTC PARA EL CUIDADO INFANTIL

- 9.1 Analgésicos y antipiréticos para niños
- 9.2 Productos para el resfriado y la gripe en niños
- 9.3 Consideraciones en el uso de productos pediátricos

MÓDULO 10: EDUCACIÓN AL PACIENTE EN PRODUCTOS OTC

- 10.1 Consejos para el uso seguro de productos OTC



MÓDULO 11: ESTRATEGIAS DE VENTA Y MARKETING DE PRODUCTOS OTC

11.1 Técnicas de venta efectiva de productos OTC

11.2 Uso de marketing digital para promocionar productos OTC

11.3 Creación de campañas de marketing efectivas

MÓDULO 12: TRABAJO FINAL DEL CURSO



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