Esperto Universitario

Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica

tech università tecnologica

Esperto Universitario
Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica

- Modalità: **online**
- Durata: **6 mesi**
- Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- Orario: **a tua scelta**
- Esami: **online**
- Rivolto a: **Laureati e Diplomati che hanno precedentemente completato una qualsiasi delle qualifiche nel campo del Business, Economia, Marketing e Farmacia.**

Accesso al sito web: **www.techtitute.com/it/business-school/specializzazione/specializzazione-direzione-commerciale-industria-farmaceutica**

Indice

01 Benvenuto — pag. 4

02 Perché studiare in TECH? — pag. 6

03 Perché scegliere il nostro programma? — pag. 10

04 Obiettivi — pag. 14

05 Struttura e contenuti — pag. 20

06 Metodologia — pag. 28

07 Profilo dei nostri studenti — pag. 36

08 Direzione del corso — pag. 40

09 Impatto sulla tua carriera — pag. 44

10 Benefici per la tua azienda — pag. 48

11 Titolo — pag. 52

01

Benvenuto

L'industria farmaceutica genera profitti significativi grazie ai suoi prodotti e alla sua eccellente strategia di marketing. Per guidare le vendite commerciali sono necessari team specializzati nel settore, con capacità di comunicazione e di lavorare in gruppo. Assumere il comando è un compito che richiede professionisti con competenze elevate per la direzione. Per questo motivo, TECH ha creato questa formazione 100% online che porterà lo studente a ottenere un apprendimento aggiornato e ad ampliare il proprio campo d'azione in questo settore con un programma di studi sviluppato da esperti. Il tutto, con contenuti multimediali, accessibili 24 ore su 24, 7 giorni su 7, da qualsiasi dispositivo digitale dotato di connessione internet.

Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica
TECH Università Tecnologica

Guida con successo il reparto commerciale dell'industria farmaceutica grazie a questa formazione esclusiva che TECH ha sviluppato per te"

02

Perché studiare in TECH?

TECH è la più grande business school del mondo che opera in modalità 100% online. Si tratta di una Business School d'élite, con un modello dotato dei più alti standard accademici. Un centro internazionale ad alto rendimento per la preparazione intensiva di competenze manageriali.

TECH è un'università all'avanguardia nella tecnologia, che agglomera tutte le risorse a sua disposizione con l'obiettivo di aiutare lo studente a raggiungere il successo aziendale"

In TECH Università Tecnologica

Innovazione

L'Università offre un modello di apprendimento online che combina le ultime tecnologie educative con il massimo rigore pedagogico. Un metodo unico con il più alto riconoscimento internazionale che fornirà allo studente le chiavi per inserirsi in un mondo in costante cambiamento, in cui l'innovazione è concepita come la scommessa essenziale di ogni imprenditore.

"Caso di Successo Microsoft Europa" per aver incorporato l'innovativo sistema multivideo interattivo nei nostri programmi.

Massima esigenza

Il criterio di ammissione di TECH non si basa su criteri economici. Non è necessario effettuare un grande investimento per studiare in questa Università. Tuttavia, per ottenere una qualifica rilasciata da TECH, i limiti dell'intelligenza e della capacità dello studente saranno sottoposti a prova. I nostri standard accademici sono molto alti...

95% | **degli studenti di TECH termina i suoi studi con successo.**

Networking

In TECH partecipano professionisti provenienti da tutti i Paesi del mondo al fine di consentire allo studente di creare una vasta rete di contatti utile per il suo futuro.

+100000
manager specializzati ogni anno

+200
nazionalità differenti

Empowerment

Lo studente cresce di pari passo con le migliori aziende e con professionisti di grande prestigio e influenza. TECH ha sviluppato alleanze strategiche e una preziosa rete di contatti con i principali esponenti economici dei 7 continenti.

+500 | **accordi di collaborazione con le migliori aziende**

Talento

Il nostro programma è una proposta unica per far emergere il talento dello studente nel mondo imprenditoriale. Un'opportunità unica di affrontare i timori e la propria visione relativi al business.

TECH si propone di aiutare gli studenti a mostrare al mondo il proprio talento grazie a questo programma.

Contesto Multiculturale

Gli studenti che intraprendono un percorso con TECH possono godere di un'esperienza unica. Studierai in un contesto multiculturale. Lo studente, inserito in un contesto globale, potrà addentrarsi nella conoscenza dell'ambito lavorativo multiculturale mediante una raccolta di informazioni innovativa e che si adatta al proprio concetto di business.

Gli studenti di TECH provengono da oltre 200 nazioni differenti.

Impara con i migliori

Il personale docente di TECH contribuisce a mostrare agli studenti il proprio bagaglio di esperienze attraverso un contesto reale, vivo e dinamico. Si tratta di docenti impegnati a offrire una specializzazione di qualità che permette allo studente di avanzare nella sua carriera e distinguersi in ambito imprenditoriale.

Professori provenienti da 20 nazionalità differenti.

In TECH avrai accesso ai casi di studio più rigorosi e aggiornati del mondo accademico"

TECH punta all'eccellenza e dispone di una serie di caratteristiche che la rendono unica:

Analisi

In TECH esploriamo il lato critico dello studente, la sua capacità di mettere in dubbio le cose, la sua competenza nel risolvere i problemi e le sue capacità interpersonali.

Eccellenza accademica

TECH offre agli studenti la migliore metodologia di apprendimento online. L'università combina il metodo *Relearning* (la metodologia di apprendimento post-laurea meglio valutata a livello internazionale), con i casi di studio. Tradizione e avanguardia in un difficile equilibrio e nel contesto del più esigente itinerario educativo.

Economia di scala

TECH è la più grande università online del mondo. Dispone di oltre 10.000. corsi universitari di specializzazione universitaria. Nella nuova economia, **volume + tecnologia = prezzo dirompente**. In questo modo, garantiamo che lo studio non sia così costoso come in altre università.

03

Perchè scegliere il nostro programma?

Studiare con TECH significa moltiplicare le tue possibilità di raggiungere il successo professionale nell'ambito del Senior Management.

È una sfida che comporta sforzo e dedizione, ma che apre le porte a un futuro promettente. Lo studente imparerà dai migliori insegnanti e con la metodologia educativa più flessibile e innovativa.

Disponiamo del personale docente più prestigioso e del programma più completo del mercato, il che ci permette di offrire una preparazione di altissimo livello accademico"

Questo programma fornirà molteplici vantaggi professionali e personali, tra i seguenti:

01 Dare una spinta decisiva alla carriera di studente

Studiando in TECH, lo studente può prendere le redini del suo futuro e sviluppare tutto il suo potenziale. Completando il nostro programma acquisirà le competenze necessarie per ottenere un cambio positivo nella sua carriera in poco tempo.

Il 70% dei partecipanti a questa specializzazione ottiene un cambiamento di carriera positivo in meno di 2 anni.

02 Svilupperai una visione strategica e globale dell'azienda

TECH offre una visione approfondita della gestione generale per comprendere come ogni decisione influenzi le diverse aree funzionali dell'azienda.

La nostra visione globale di azienda migliorerà la tua visione strategica.

03 Consolidare lo studente nella gestione aziendale superiore

Studiare in TECH significa avere accesso ad un panorama professionale di grande rilevanza, che permette agli studenti di ottenere un ruolo di manager di alto livello e di possedere un'ampia visione dell'ambiente internazionale.

Lavorerai con più di 100 casi reali di alta direzione.

04 Assumerai nuove responsabilità

Durante il programma vengono mostrate le ultime tendenze, gli sviluppi e le strategie per svolgere il lavoro professionale in un contesto in continuo cambiamento.

Il 45% degli studenti ottiene una promozione interna nel proprio lavoro.

05

Accesso a un'importante rete di contatti

TECH crea reti di contatti tra i suoi studenti per massimizzare le opportunità. Studenti con le stesse preoccupazioni e il desiderio di crescere. Così, sarà possibile condividere soci, clienti o fornitori.

Troverai una rete di contatti essenziali per la tua crescita professionale.

06

Svilupperai il progetto di business in modo rigoroso

Lo studente acquisirà una profonda visione strategica che lo aiuterà a sviluppare il proprio progetto, tenendo conto delle diverse aree dell'azienda.

Il 20% dei nostri studenti sviluppa la propria idea di business.

07

Migliorare le *soft skills* e le competenze direttive

TECH aiuta lo studente ad applicare e sviluppare le conoscenze acquisite e migliorare le capacità interpersonali per diventare un leader che faccia la differenza.

Migliora le tue capacità di comunicazione e di leadership e dai una spinta alla tua professione.

08

Farai parte di una comunità esclusiva

Lo studente farà parte di una comunità di manager d'élite, grandi aziende, istituzioni rinomate e professori qualificati delle università più prestigiose del mondo: la comunità di TECH Università Tecnologica.

Ti diamo l'opportunità di specializzarti grazie a un personale docente di reputazione internazionale.

04

Obiettivi

L'obiettivo principale di questo programma è fornire al professionista le conoscenze e le competenze necessarie per condurre e gestire efficacemente le strategie di vendita e Marketing nel settore farmaceutico. Allo stesso modo, al termine di questo percorso accademico, lo studente avrà accresciuto la propria capacità di attrarre nuovi talenti, sviluppare gruppi di lavoro e gestire efficacemente le prestazioni dei dipendenti. In questo modo, contribuirà alla crescita e al successo dell'azienda che svolge le sue attività in questo settore.

Con questo programma migliorerai la comunicazione efficace necessaria per qualsiasi visitatore sanitario di fronte al personale sanitario"

TECH fa suoi gli obiettivi dei suoi studenti
Lavoriamo insieme per raggiungerli

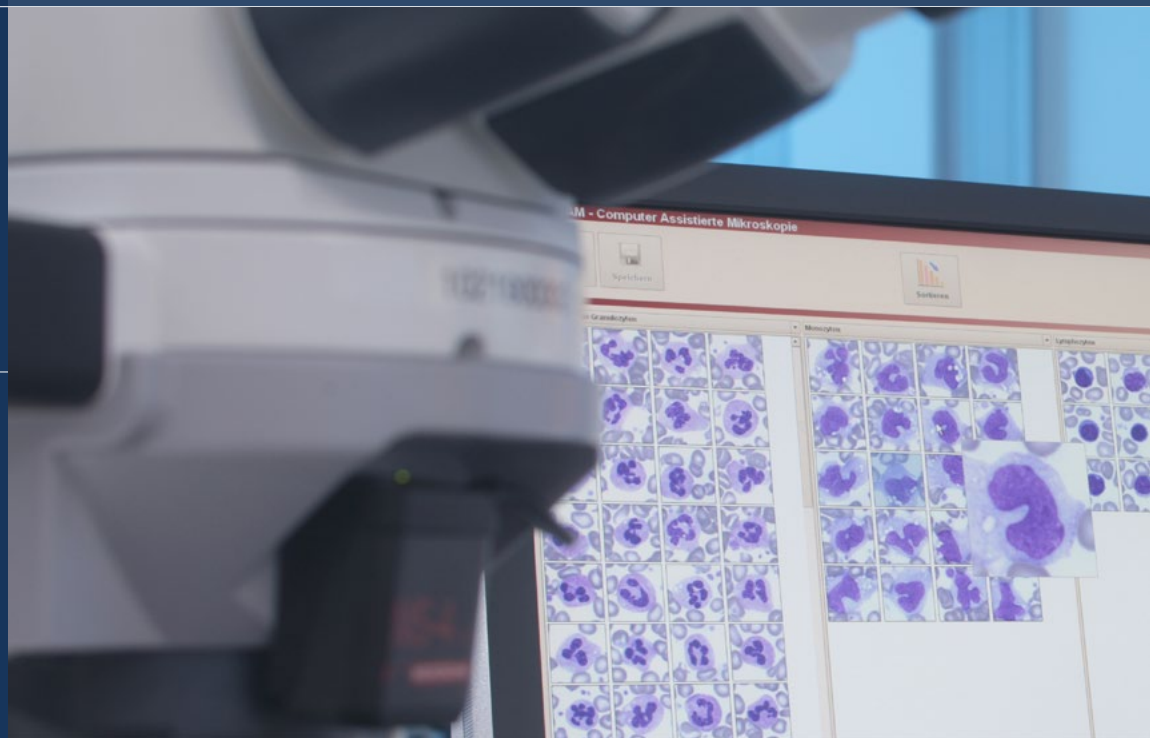
L'**Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica** preparerà lo studente a:

01 Acquisire conoscenze specialistiche nell'industria farmaceutica

02 Approfondire dell'industria farmaceutica

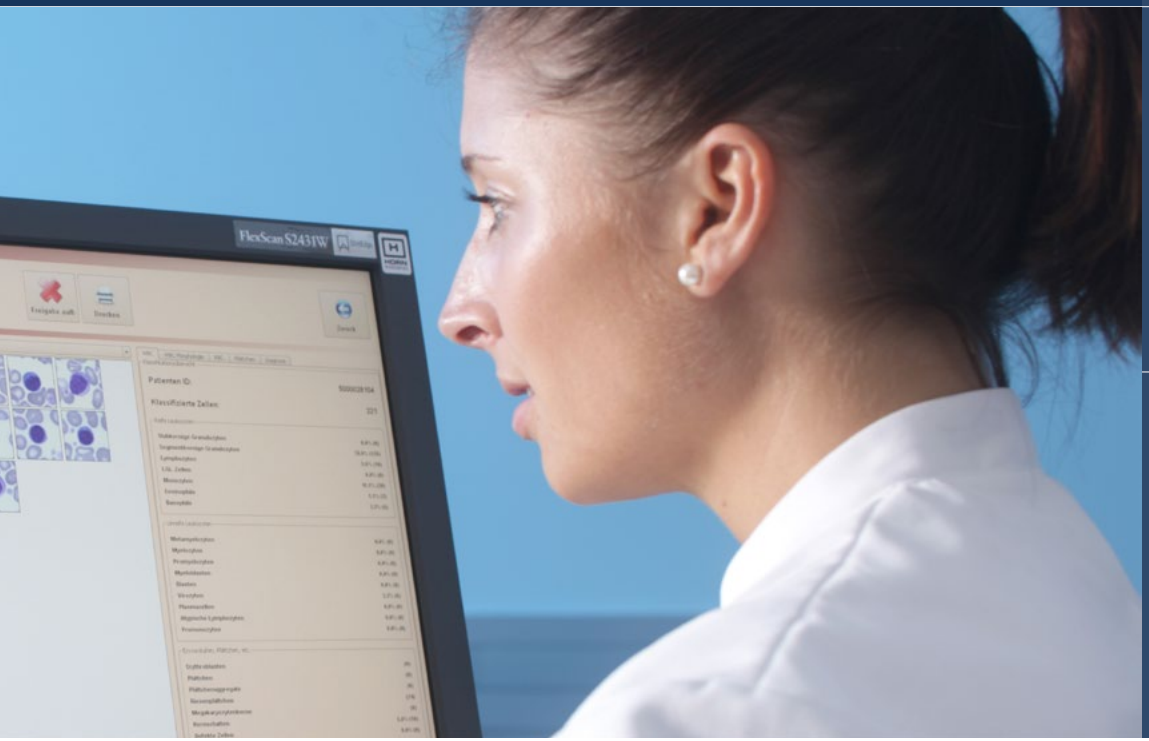
03 Approfondire gli ultimi sviluppi dell'industria farmaceutica

04 Comprendere la struttura e il funzionamento dell'industria farmaceutica



05 Comprendere l'ambiente competitivo dell'industria farmaceutica

06 Comprendere i concetti e le metodologie delle ricerche di mercato



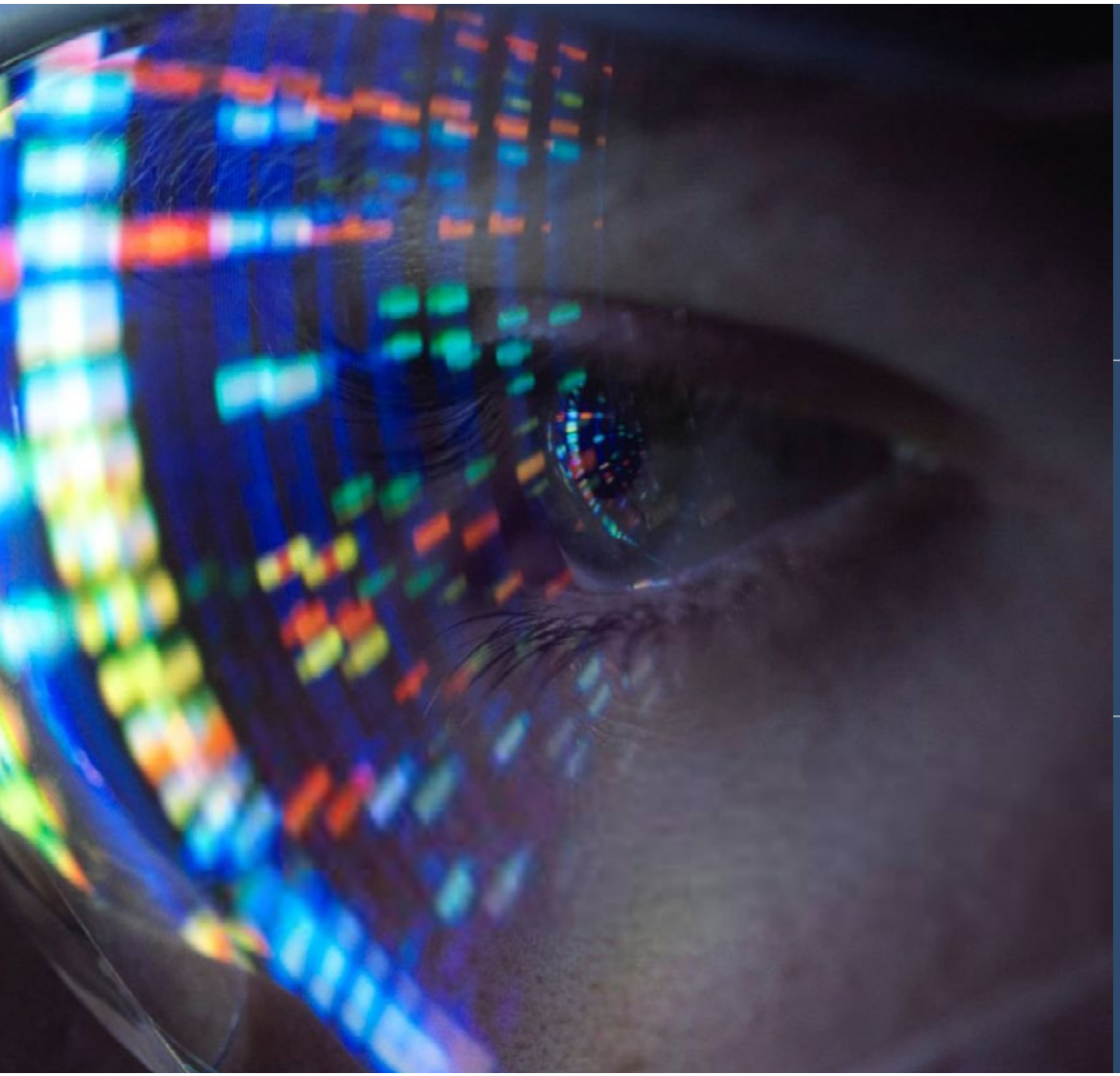
07 Utilizzare le tecnologie e gli strumenti della ricerca di mercato

08 Sviluppare competenze di vendita specifiche per l'industria farmaceutica

09 Comprendere il ciclo di vendita nell'industria farmaceutica

10 Analizzare il comportamento dei clienti e le esigenze del mercato

11 Sviluppare le capacità di Leadership



12 Comprendere gli aspetti specifici di gestione nell'industria farmaceutica

13 Applicare le tecniche di gestione dei progetti

14 Comprendere i principi e i fondamenti del Marketing nell'industria farmaceutica

05

Struttura e contenuti

L'Esperto Universitario offre un piano di studi che copre un'ampia gamma di argomenti rilevanti nel campo della Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica. In questo senso, presenta un contenuto innovativo che include il processo di vendita, la leadership e la direzione dei team in questo settore e nel mercato farmaceutico in generale, per il quale TECH fornisce gli strumenti pedagogici più avanzati, utilizzando le ultime tecnologie applicate all'insegnamento.

Mantenere il proprio profilo professionale aggiornato in modo dinamico attraverso le innovative risorse didattiche offerte da questa formazione"

Piano di studi

Questa formazione universitaria offre contenuti di alta qualità sulla Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica. In questo contesto, lo studente svilupperà competenze personali in materia di leadership di gruppo da applicare sul posto di lavoro. In questo modo, lo studente entrerà nel mercato farmaceutico, così come nelle sperimentazioni cliniche e nell'approvazione normativa. Inoltre, acquisirà una conoscenza approfondita della produzione e della commercializzazione dei farmaci.

Allo stesso modo, grazie al metodo *Relearning*, gli studenti non dovranno investire lunghe ore nello studio e nella memorizzazione, poiché la continua ripetizione dei contenuti porterà a un apprendimento molto più solido.

Oltre a tutto questo, la metodologia online offre una maggiore flessibilità per l'autogestione del tempo di accesso al programma e permette al professionista di conciliare le proprie attività quotidiane con una proposta universitaria di qualità.

Questo Esperto Universitario ha la durata di 6 mesi e si divide in 3 moduli:

Modulo 1	Il processo di vendita nell'Industria Farmaceutica
Modulo 2	Direzione e gestione dei team nell'Industria Farmaceutica
Modulo 3	Industria Farmaceutica

Dove, quando e come si svolge?

TECH offre la possibilità di svolgere questo Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica completamente online. Durante i 6 mesi della specializzazione, lo studente potrà accedere a tutti i contenuti di questo programma in qualsiasi momento, il che gli consente di autogestire il suo tempo di studio.

Un'esperienza educativa unica, chiave e decisiva per potenziare la tua crescita professionale e dare una svolta definitiva.

Modulo 1. Il processo di vendita nell'Industria Farmaceutica

1.1. Struttura dipartimento commerciale
1.1.1. Struttura gerarchica
1.1.2. Progettazione organizzativa
1.1.3. Responsabilità del dipartimento commerciale
1.1.4. Gestione del talento

1.2. La visita medica
1.2.1. Responsabilità del visitatore medico
1.2.2. Etica del visitatore medico
1.2.3. Comunicazione efficace
1.2.4. Conoscenza del prodotto

1.3. Azioni promozionali nel punto vendita
1.3.1. Obiettivi delle azioni
1.3.2. Visual *merchandising*
1.3.3. Gestione del materiale
1.3.4. Valutazione dell'impatto

1.4. Tecniche di vendita
1.4.1. Principio di persuasione
1.4.2. Abilità di negoziazione
1.4.3. Aggiornamento scientifico
1.4.4. Gestione delle obiezioni

1.5. La comunicazione nella vendita
1.5.1. Analisi dei diversi canali
1.5.2. Comunicazione verbale
1.5.3. Comunicazione non verbale
1.5.4. Comunicazione scritta

1.6. Strategie di fidelizzazione
1.6.1. Programma fedeltà
1.6.2. Servizio clienti personalizzato
1.6.3. Programmi di monitoraggio
1.6.4. Programmi di aderenza terapeutica

1.7. Monitoraggio dei clienti
1.7.1. Strumenti per il monitoraggio di clienti
1.7.2. Soddisfazione
1.7.3. Tecniche di comunicazione
1.7.4. Utilizzo dei dati

1.8. Analisi del ciclo di vendita
1.8.1. Interpretazione dei dati
1.8.2. Analisi del ciclo
1.8.3. Pianificazione ciclo di vendita
1.8.4. Gestione ciclo di vendite

1.9. Valutazione delle prestazioni di vendita
1.9.1. Indicatori di performance KPI
1.9.2. Analisi dell'efficacia
1.9.3. Valutazione dei compiti
1.9.4. Valutazione della redditività dei prodotti

1.10. Strumenti tecnologici per le vendite
1.10.1. CRM
1.10.2. Automatizzazione della forza vendita
1.10.3. Ottimizzazione dei percorsi
1.10.4. Piattaforme E-Commerce

Modulo 2. Direzione e gestione dei team nell'Industria Farmaceutica

2.1. Leadership dell'industria farmaceutica
2.1.1. Tendenze e sfide della leadership
2.1.2. Leadership di trasformazione
2.1.3. Leadership nella gestione del rischio
2.1.4. Leadership nel miglioramento continuo

2.2. Gestione del talento
2.2.1. Strategie di reclutamento
2.2.2. Sviluppo del profilo
2.2.3. Pianificazione della successione
2.2.4. Mantenimento dei talenti

2.3. Sviluppo e formazione del team
2.3.1. GMP Buone pratiche di fabbricazione
2.3.2. Sviluppo delle abilità tecniche
2.3.3. Formazione sulla sicurezza
2.3.4. Sviluppo in R&S

2.4. Strategie di comunicazione del Interna
2.4.1. Sviluppo di una cultura della comunicazione aperta
2.4.2. Stabilire obiettivi e strategie
2.4.3. Comunicazione dei cambiamenti organizzativi
2.4.4. Comunicazione di politiche e procedure

2.5. Gestione del rendimento
2.5.1. Definizione di obiettivi chiari
2.5.2. Definizione di indicatori di prestazioni
2.5.3. Feedback continuo
2.5.4. Valutazione dell'impegno

2.6. Gestione del cambiamento
2.6.1. Diagnosi della necessità di cambiamento
2.6.2. Comunicazione efficace del cambiamento
2.6.3. Creare un senso di urgenza
2.6.4. Identificare i leader del cambiamento

2.7. Gestione qualità
2.7.1. Definizione degli standard di qualità
2.7.2. Implementazione dei sistemi di gestione della qualità
2.7.3. Controllo qualità nella produzione
2.7.4. Gestione dei fornitori

2.8. Gestione del Bilanci Marketing
2.8.1. Pianificazione strategica di Marketing
2.8.2. Stabilire il budget totale per il Marketing
2.8.3. Distribuzione del budget per canali di marketing
2.8.4. Analisi del ritorno sull'investimento (ROI)

2.9. Pianificazione ed esecuzione delle campagne di Marketing
2.9.1. Analisi del mercato e del pubblico target
2.9.2. Definizione degli obiettivi della campagna
2.9.3. Sviluppo di strategie di marketing
2.9.4. Selezione dei canali di Marketing

2.10. Aggiornamento degli sviluppi del mercato
2.10.1. Analisi delle tendenze del mercato
2.10.2. Controllo della competenza
2.10.3. Monitoraggio degli sviluppi del settore
2.10.4. Partecipazione a eventi e conferenze

Modulo 3. Industria Farmaceutica

3.1. Mercato farmaceutico
3.1.1. Struttura del mercato farmaceurico
3.1.2. Attori del mercato farmaceurico
3.1.3. Fondamenti del mercato farmaceurico
3.1.4. Sviluppo del mercato farmaceurico

3.2. Tipi di prodotti
3.2.1. Farmaci per uso orale
3.2.2. Medicinali iniettabili
3.2.3. Farmaci topici
3.2.4. Farmaci inalati

3.3. Sperimentazioni cliniche e approvazione normativa
3.3.1. Progettazione di studi clinici
3.3.2. Pianificazione dello studio clinico
3.3.3. Selezione dei partecipanti allo studio clinico
3.3.4. Metodologia degli studi clinici

3.4. Catena di Approvvigionamento
3.4.1. Sistemi informativi nei servizi di approvvigionamento
3.4.2. Tecnologia della catena di approvvigionamento
3.4.3. Gestione della catena del freddo
3.4.4. Gestione degli trasporto e della logistica

3.5. Distribuzione dei medicinali
3.5.1. Canali di distribuzione
3.5.2. Gestione dell'Inventario
3.5.3. Gestione degli ordini
3.5.4. Gestione dei rischi

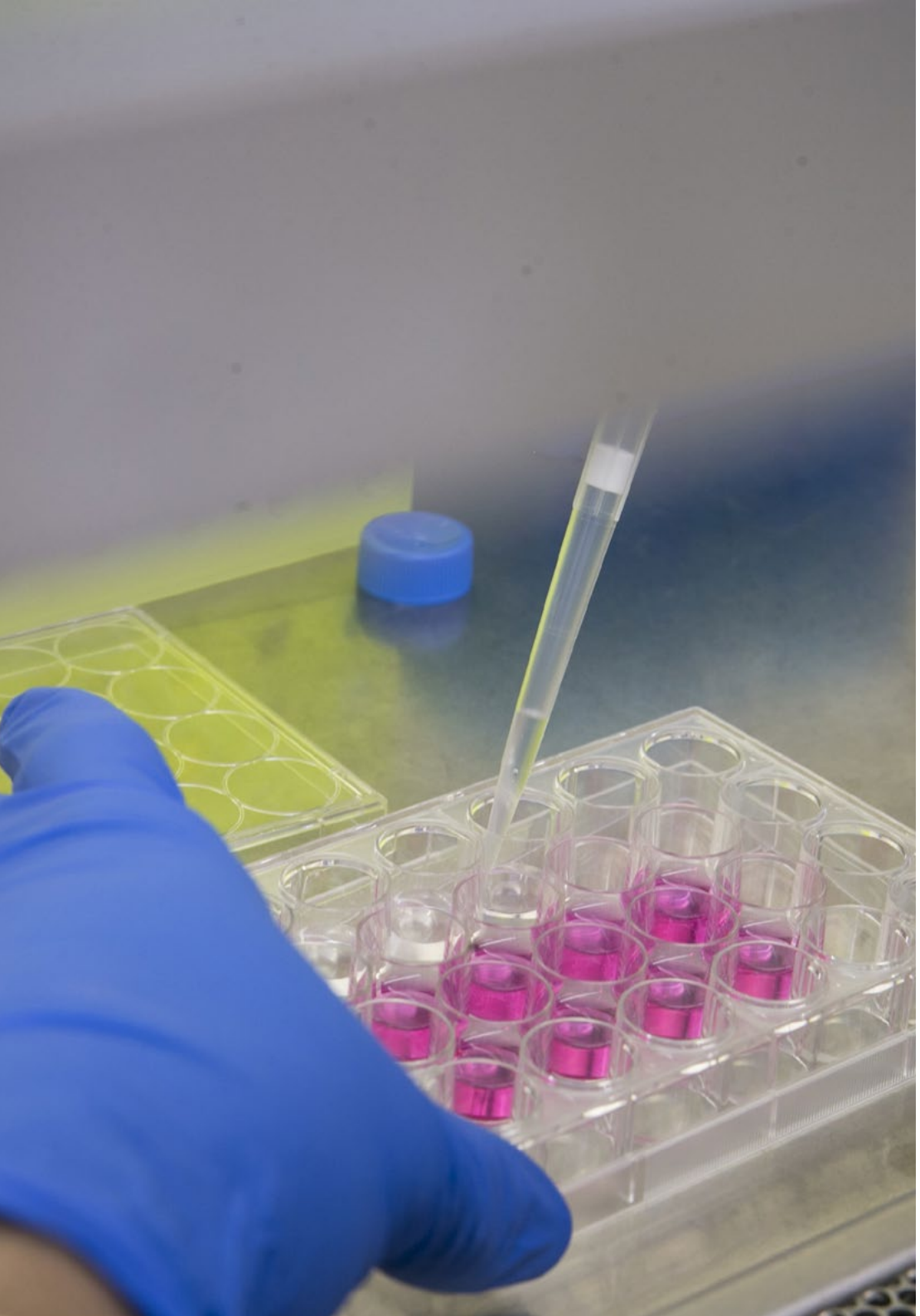
3.6. Commercializzazione
3.6.1. Fondamenti delle Commercializzazione
3.6.2. Analisi della competenza
3.6.3. Posizionamento
3.6.4. Rapporti con i professionisti della salute

3.7. Innovazioni tecnologiche nell'industria farmaceutica
3.7.1. Tecnologie dirompenti
3.7.2. Intelligenza artificiale
3.7.3. Big data
3.7.4. Bioinformatica

3.8. Prezzo
3.8.1. Analisi dei costi
3.8.2. Strategie di determinazione dei prezzi
3.8.3. Politiche di prezzo
3.8.4. Prezzi differenziati

3.9. Produzione di farmaci
3.9.1. Buone pratiche di fabbricazione
3.9.2. Processo di produzione
3.9.3. Tecniche di sterilizzazione
3.9.4. Convalida del processo

3.10. Controllo della qualità dei farmaci
3.10.1. Pratiche corrette di laboratorio
3.10.2. Metodi di analisi fisicochimica
3.10.3. Metodo analitico
3.10.4. Analisi microbiologica



Con questa formazione universitaria avrai più libertà di aggiornare le tue conoscenze secondo i tuoi ritmi"

06

Metodologia

Questo programma ti offre un modo differente di imparare. La nostra metodologia si sviluppa in una modalità di apprendimento ciclico: ***il Relearning***.

Questo sistema di insegnamento viene applicato nelle più prestigiose facoltà di medicina del mondo ed è considerato uno dei più efficaci da importanti pubblicazioni come il ***New England Journal of Medicine.***

Scopri il Relearning, un sistema che abbandona l'apprendimento lineare convenzionale, per guidarti attraverso dei sistemi di insegnamento ciclici: una modalità di apprendimento che ha dimostrato la sua enorme efficacia, soprattutto nelle materie che richiedono la memorizzazione"

La Business School di TECH utilizza il Caso di Studio per contestualizzare tutti i contenuti

Il nostro programma offre un metodo rivoluzionario per sviluppare le abilità e le conoscenze. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare le competenze in un contesto mutevole, competitivo e altamente esigente.

Con TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali in tutto il mondo"

Il nostro programma ti prepara ad affrontare sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nel tuo business.

Il nostro programma ti prepara ad affrontare nuove sfide in ambienti incerti e a raggiungere il successo nella tua carriera.

Un metodo di apprendimento innovativo e differente

Questo programma di TECH consiste in un insegnamento intensivo, creato ex novo, che propone le sfide e le decisioni più impegnative in questo campo, sia a livello nazionale che internazionale. Grazie a questa metodologia, la crescita personale e professionale viene potenziata, effettuando un passo decisivo verso il successo. Il metodo casistico, la tecnica che sta alla base di questi contenuti, garantisce il rispetto della realtà economica, sociale e aziendale più attuali.

> *Imparerai, attraverso attività collaborative e casi reali, la risoluzione di situazioni complesse in ambienti aziendali reali"*

Il metodo casistico è stato il sistema di apprendimento più usato nelle migliori business school del mondo da quando esistono. Sviluppato nel 1912 affinché gli studenti di Diritto non imparassero la legge solo sulla base del contenuto teorico, il metodo casistico consisteva nel presentare loro situazioni reali e complesse per prendere decisioni informate e giudizi di valore su come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard.

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Questa è la domanda con cui ci confrontiamo nel metodo casistico, un metodo di apprendimento orientato all'azione. Durante il programma, gli studenti si confronteranno con diversi casi di vita reale. Dovranno integrare tutte le loro conoscenze, effettuare ricerche, argomentare e difendere le proprie idee e decisioni.

Metodologia Relearning

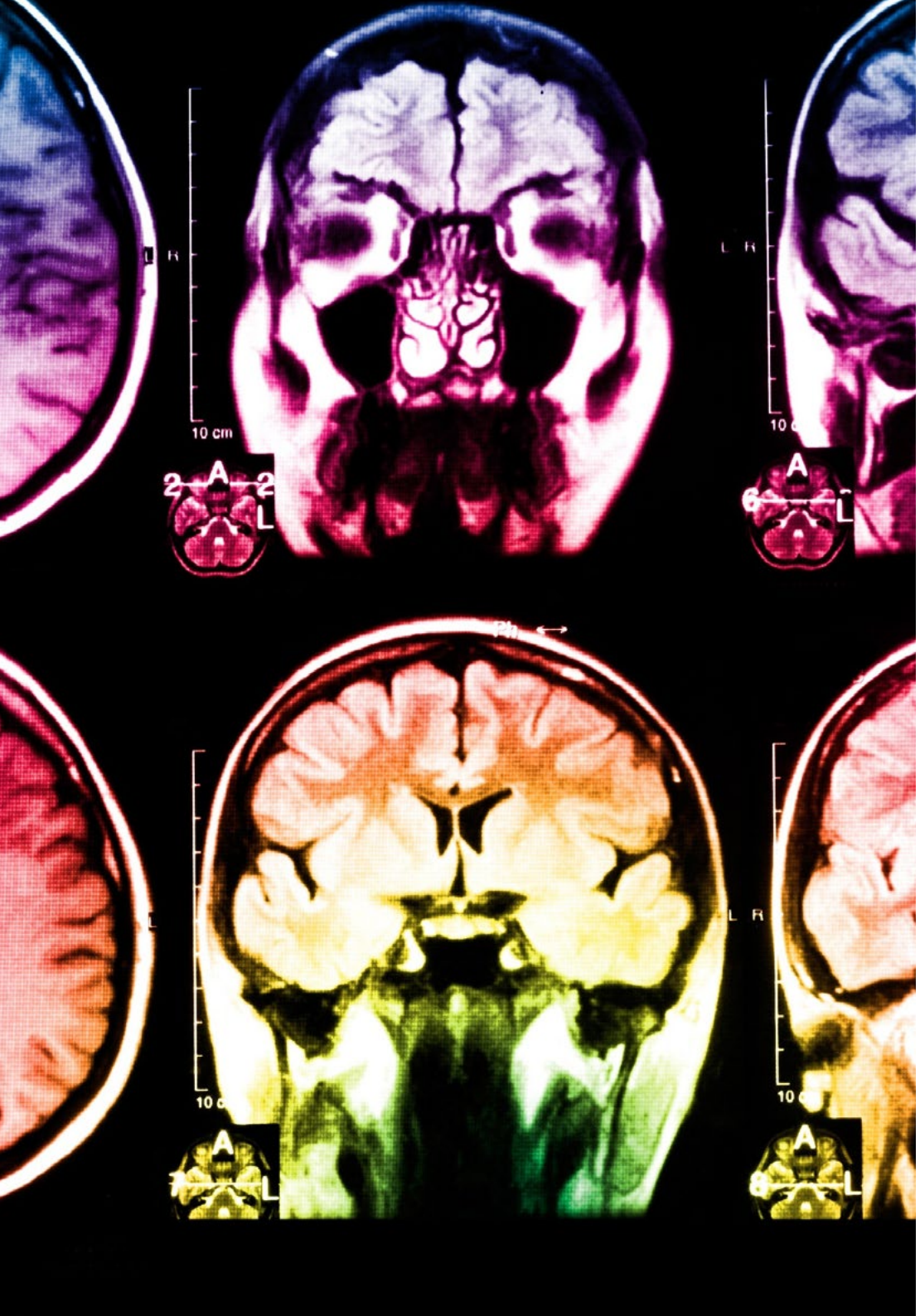
TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina diversi elementi didattici in ogni lezione.

Potenziamo il Caso di Studio con il miglior metodo di insegnamento 100% online: il Relearning.

Il nostro sistema online ti permetterà di organizzare il tuo tempo e il tuo ritmo di apprendimento, adattandolo ai tuoi impegni. Sarai in grado di accedere ai contenuti da qualsiasi dispositivo fisso o mobile con una connessione internet.

In TECH imparerai con una metodologia all'avanguardia progettata per formare i manager del futuro. Questo metodo, all'avanguardia della pedagogia mondiale, si chiama Relearning.

La nostra scuola di business è l'unica autorizzata a utilizzare questo metodo di successo. Nel 2019, siamo riusciti a migliorare il livello di soddisfazione generale dei nostri studenti (qualità dell'insegnamento, qualità dei materiali, struttura del corso, obiettivi...) rispetto agli indicatori della migliore università online.



Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Di conseguenza, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico. Con questa metodologia abbiamo formato oltre 650.000 laureati con un successo senza precedenti, in ambiti molto diversi come la biochimica, la genetica, la chirurgia, il diritto internazionale, le competenze manageriali, le scienze sportive, la filosofia, il diritto, l'ingegneria, il giornalismo, la storia, i mercati e gli strumenti finanziari. Tutto questo in un ambiente molto esigente, con un corpo di studenti universitari con un alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

Il Relearning ti permetterà di apprendere con meno sforzo e più performance, impegnandoti maggiormente nella tua specializzazione, sviluppando uno spirito critico, difendendo gli argomenti e contrastando le opinioni: un'equazione che punta direttamente al successo.

Dalle ultime evidenze scientifiche nel campo delle neuroscienze, non solo sappiamo come organizzare le informazioni, le idee, le immagini e i ricordi, ma sappiamo che il luogo e il contesto in cui abbiamo imparato qualcosa è fondamentale per la nostra capacità di ricordarlo e immagazzinarlo nell'ippocampo, per conservarlo nella nostra memoria a lungo termine.

In questo modo, e in quello che si chiama Neurocognitive Context-dependent E-learning, i diversi elementi del nostro programma sono collegati al contesto in cui il partecipante sviluppa la sua pratica professionale.

Questo programma offre i migliori materiali didattici, preparati appositamente per i professionisti:

Materiale di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati appositamente per il corso dagli specialisti che lo impartiranno, per fare in modo che lo sviluppo didattico sia davvero specifico e concreto.

Questi contenuti sono poi applicati al formato audiovisivo che supporterà la modalità di lavoro online di TECH. Tutto questo, con le ultime tecniche che offrono componenti di alta qualità in ognuno dei materiali che vengono messi a disposizione dello studente.

Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi.

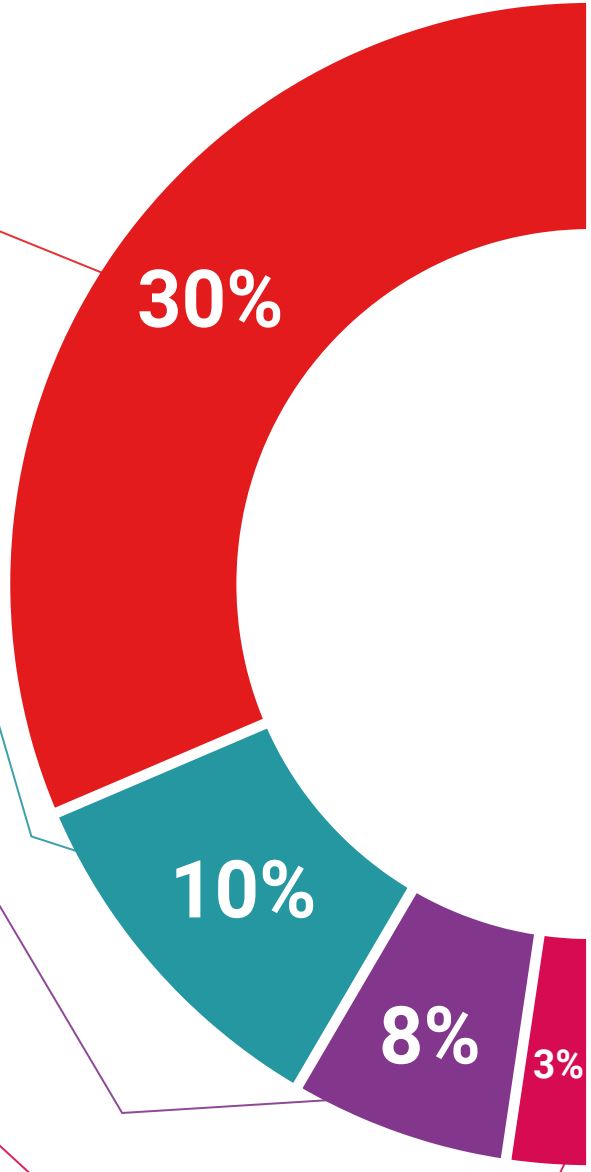
Imparare da un esperto rafforza la conoscenza e la memoria, costruisce la fiducia nelle nostre future decisioni difficili.

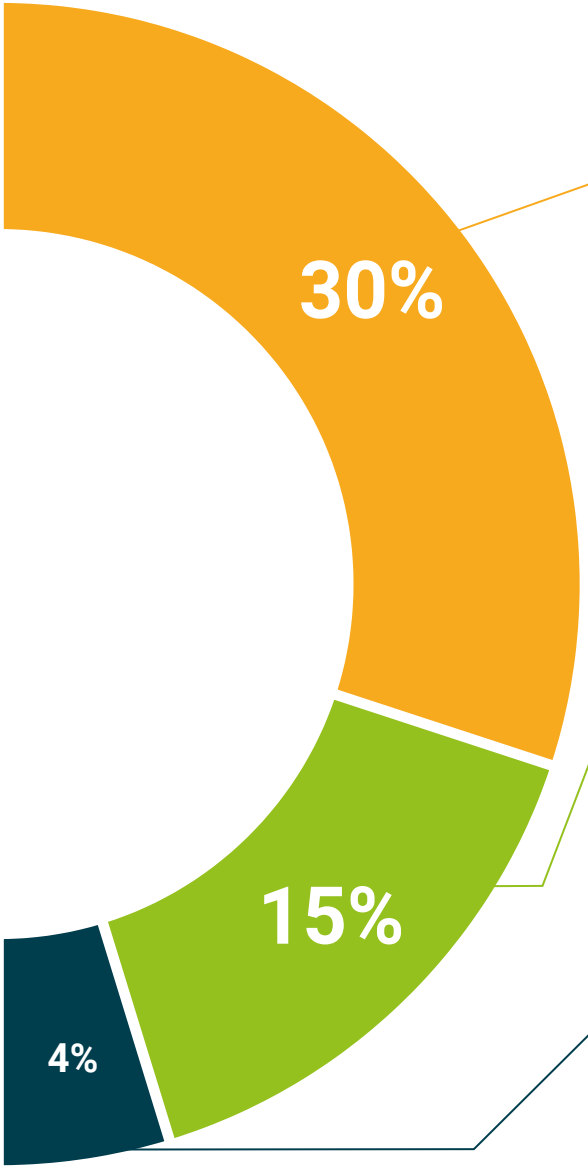
Stage di competenze manageriali

Svolgerai attività per sviluppare competenze manageriali specifiche in ogni area tematica. Pratiche e dinamiche per acquisire e sviluppare le competenze e le abilità che un senior manager deve sviluppare nel quadro della globalizzazione in cui viviamo.

Letture complementari

Articoli recenti, documenti di consenso e linee guida internazionali, tra gli altri. Nella biblioteca virtuale di TECH potrai accedere a tutto il materiale necessario per completare la tua specializzazione.





Casi di Studio

Completerai una selezione dei migliori casi di studio scelti appositamente per questo corso. Casi presentati, analizzati e tutorati dai migliori specialisti in senior management del panorama internazionale.

Riepiloghi interattivi

Il team di TECH presenta i contenuti in modo accattivante e dinamico in pillole multimediali che includono audio, video, immagini, diagrammi e mappe concettuali per consolidare la conoscenza.

Questo esclusivo sistema di specializzazione per la presentazione di contenuti multimediali è stato premiato da Microsoft come "Caso di successo in Europa".

Testing & Retesting

Valutiamo e rivalutiamo periodicamente le tue conoscenze durante tutto il programma con attività ed esercizi di valutazione e autovalutazione, affinché tu possa verificare come raggiungi progressivamente i tuoi obiettivi.

07

Profilo dei nostri studenti

L'Esperto Universitario è rivolto a Laureati e Diplomati che hanno precedentemente completato una qualsiasi delle successive qualifiche nel campo del Business, Economia, Marketing e Farmacia.

La diversità dei partecipanti, con diversi background accademici e di varie nazionalità, costituisce l'approccio multidisciplinare di questo programma.

Potranno iscriversi a questo Esperto Universitario anche i professionisti che, sebbene in possesso di titoli universitari di aree diverse, possiedono esperienza lavorativa di almeno due anni nel campo farmaceutico o del Marketing Digitale.

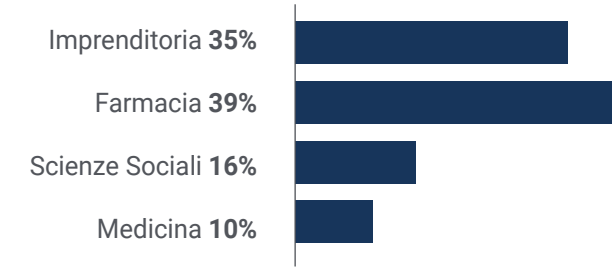
Potenzia le tue capacità di comunicazione verbale, non verbale e scritta nel contesto delle vendite in soli 6 mesi"

Età media

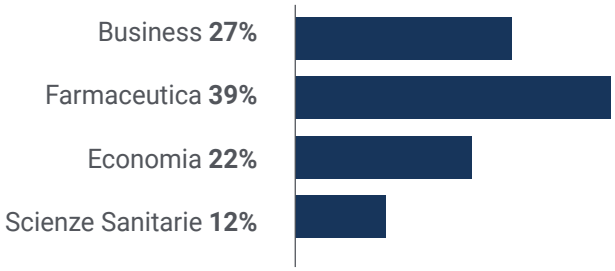
Da **35** e **45** anni

Anni di esperienza

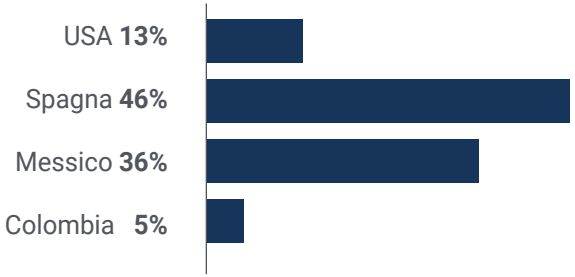
Educazione



Profilo accademico



Distribuzione geografica



Jacqueline Pérez

Pubblicista Farmaceutico

"Il programma mi ha fornito una combinazione unica di conoscenze scientifiche, competenze commerciali e comprensione delle questioni normative dell'industria farmaceutica. I docenti sono esperti riconosciuti e il loro approccio pratico al programma mi ha permesso di applicare i concetti appresi a situazioni reali"

08

Direzione del corso

Al fine di fornire un insegnamento basato sull'eccellenza, TECH ha inserito in questo programma un personale docente d'eccezione. Ciò garantirà agli studenti la possibilità di ottenere un apprendimento di prim'ordine grazie a specialisti riconosciuti, con una vasta esperienza nei settori dell'industria farmaceutica, del business e del Marketing Digitale. In questo modo, gli studenti possono progredire nella loro carriera e aumentare il successo dei loro team.

Imparerai l'arte del processo di vendita per il settore farmaceutico con veri esperti di Marketing"

Direzione

Dott. Calderón, Carlos

- Responsabile marketing e pubblicità presso Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- Consulente di marketing e pubblicità in Experiencia MKT
- Direttore Marketing e Pubblicità presso Marco Aldany
- CEO e direttore creativo in *C&C Advertising*
- Direttore Marketing e Pubblicità presso ELSEVIER
- Direttore Creativo presso CPM Consultores de Publicidad y Marketing
- Tecnico pubblicitario presso CEV a Madrid

Dott. Expósito Esteban, Alejandro

- Direttore Digitale presso *Innovation and Business Operation en Merck Group*
- Direttore Digitale e Nuove Tecnologie presso McDonals Spagna
- Direttore delle Alleanze e dei Canali presso *Microma The Service Group*
- Direttore dei servizi post-vendita presso *Pc City Spain S.A.U.*

Personale docente

Dott. Rivera Madrigal, Víctor

- Account Manager presso EIEmedical
- Visitatore Medico presso *Innovasc Integral Solutions S.L*
- Specialista delle vendite presso *UCC Europe*
- Tecnico Marketing Sanitario

Dott. Puerto Peña, Gustavo

- CEO presso Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- Direttore Commerciale e Amministrazione presso Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- Responsabile Marketing presso Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- Programma per Amministratori Indipendenti della ICADE Business School
- Laurea in Amministrazione e Gestione Aziendale presso *Saint Louis University*
- Membro di: ANEFP, Farmaindustria, ADEFAM

Dott. García-Valdecasas Rodríguez de Rivera, Jesús

- Direttore Tecnico Farmaceutico presso Laboratorios Bohm
- Tecnico Responsabile dell'Area Biocidi e Cosmetici presso Laboratorios Bohm
- Coordinatore Qualità e Registrazione presso i Laboratorios Bohm
- Responsabile Assicurazione Qualità, Sviluppo e Affari Regolamentari presso Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- Responsabile registrazioni/servizi tecnici presso Arafarma Group S.A.
- Laurea in Farmacia conseguita presso l'Università di Alcalá
- Master in Industria Farmaceutica e Parafarmaceutica presso il Centro di Studi Superiori dell'Industria Farmaceutica (CESIF)

09

Impatto sulla tua carriera

Lo studente che completa questo Esperto Universitario otterrà le tecniche, gli strumenti e le strategie necessarie per eccellere come direttore commerciale nell'industria farmaceutica. Tutto questo, in soli 6 mesi e con l'aiuto di un programma progettato da specialisti di primo piano e un approccio teorico-pratico che sarà di grande utilità nel lavoro quotidiano. In questo modo, sarà possibile distinguersi dal resto dei concorrenti e assumere posizioni di alta responsabilità in un settore altamente competitivo.

Fai un salto di qualità nella tua carriera professionale grazie a questo Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica"

Sei pronto a dare una svolta?
Un eccellente miglioramento professionale ti aspetta.

L'Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica di TECH è un programma intensivo che ti prepara ad affrontare sfide e le decisioni imprenditoriali nell'ambito del business e nel settore farmaceutico. Il suo obiettivo principale è quello di promuovere la tua crescita personale e professionale. Aiutarti a raggiungere il successo.

Se vuoi migliorarti, ottenere un cambiamento positivo a livello professionale e creare una rete di contatti con i migliori, questo è il posto che fa per te.

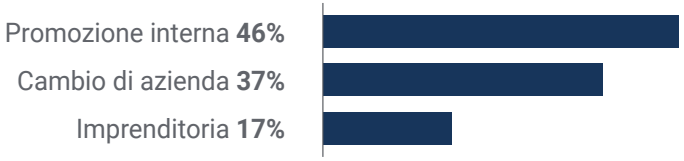
Riuscirai a fare decollare la tua carriera professionale nel settore farmaceutico grazie a questa formazione di TECH.

Ottieni il massimo successo nelle tue attività commerciali per l'industria farmaceutica padroneggiando la pianificazione strategica.

Momento del cambiamento

Durante il programma	Durante il primo anno	Due anni dopo
12%	**64%**	**24%**

Tipo di cambiamento



Miglioramento salariale

La realizzazione di questo programma prevede per i nostri studenti un incremento salariale superiore al **27,19%**

Salario precedente	Incremento salariale	Salario posteriore
57.000 €	**27,19%**	**72.500 €**

10

Benefici per la tua azienda

Il professionista che ha conseguito questa formazione sarà in grado di mettere a disposizione dell'azienda tutta la sua esperienza, le sue conoscenze specifiche e la sua capacità di sviluppare strategie commerciali efficaci. In questo senso, l'organizzazione avrà nel suo team uno specialista che le permetterà di espandere il proprio business e consolidare più facilmente il proprio portafoglio clienti. Un quid pro quo il cui obiettivo principale è raggiungere il successo nell'industria farmaceutica.

Implementa gli strumenti tecnologici più recenti per migliorare le vendite della tua azienda farmaceutica"

Sviluppare e mantenere il talento nelle aziende è il miglior investimento a lungo termine.

01

Crescita del talento e del capitale intellettuale

Il professionista apporterà all'azienda nuovi concetti, strategie e prospettive che possono portare cambiamenti significativi nell'organizzazione.

02

Trattenere i manager ad alto potenziale ed evitare la fuga di cervelli

Questo programma rafforza il legame tra l'azienda e il professionista e apre nuove vie di crescita professionale all'interno dell'azienda stessa.

03

Creare agenti di cambiamento

Sarai in grado di prendere decisioni in tempi di incertezza e di crisi, aiutando l'organizzazione a superare gli ostacoli.

04

Incremento delle possibilità di espansione internazionale

Grazie a questo programma, l'azienda entrerà in contatto con i principali mercati dell'economia mondiale.

05

Sviluppo di progetti propri

Il professionista può lavorare su un progetto esistente o sviluppare nuovi progetti nell'ambito di R&S o del Business Development della sua azienda.

06

Aumento della competitività

Questo programma fornirà ai rispettivi professionisti le competenze per affrontare nuove sfide e far crescere l'organizzazione.

11

Titolo

L'Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Esperto Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.

Porta a termine questo programma e ricevi la tua qualifica universitaria senza spostamenti o fastidiose formalità"

Questo **Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica** possiede il programma più completo e aggiornato del mercato.

Dopo aver superato la valutazione, lo studente riceverà mediante lettera certificata* con ricevuta di ritorno, la sua corrispondente qualifica di **Esperto Universitario** rilasciata da **TECH Università Tecnologica**.

Il titolo rilasciato da **TECH Università Tecnologica** esprime la qualifica ottenuta nell'Esperto Universitario, e riunisce tutti i requisiti comunemente richiesti da borse di lavoro, concorsi e commissioni di valutazione di carriere professionali.

Titolo: **Esperto Universitario in Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica**

Nº Ore Ufficiali: **450 o.**

tech università tecnologica

Conferisce il presente

DIPLOMA

a

Dott./Dott.ssa _____, con documento d'identità nº_____

Per aver completato con esito positivo e accreditato il programma di

ESPERTO UNIVERSITARIO

in

Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica

Si tratta di un titolo rilasciato da questa Università ed equivalente a 450 ore, con data di inizio gg/mm/aaaa e con data di fine gg/mm/aaaa.

TECH è un Istituto Privato di Istruzione Superiore riconosciuto dal Ministero della Pubblica Istruzione a partire dal 28 giugno 2018.

In data 7 Giugno 2020

Tere Guevara Navarro
Rettrice

codice unico TECH: AFWORD23S techtitute.com/titulos

*Apostille dell'Aia. Se lo studente dovesse richiedere che il suo diploma cartaceo sia provvisto di Apostille dell'Aia, TECH EDUCATION effettuerà le gestioni opportune per ottenerla pagando un costo aggiuntivo.

Esperto Universitario
Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica

- Modalità: **online**
- Durata: **6 mesi**
- Titolo: **TECH Università Tecnologica**
- Orario: **a tua scelta**
- Esami: **online**

Esperto Universitario

Direzione Commerciale nell'Industria Farmaceutica

tech università tecnologica