

Certificat Avancé

Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique





Certificat Avancé Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé à: **Diplômés d'Université, Titulaires de Diplômes ayant précédemment obtenu un Diplôme dans le domaine des Sciences Sociales, de l'Économie, du Marketing ou de Pharmacie.**

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/diplome-universite-gestion-commerciale-industrie-pharmaceutique

Sommaire

01

Sommaire

page 4

02

Pourquoi étudier à TECH?

page 6

03

Pourquoi notre programme?

page 10

04

Objectifs

page 14

05

Structure et contenu

page 20

06

Méthodologie

page 28

07

Profil de nos étudiants

page 36

08

Direction de la formation

page 40

09

Impact sur votre carrière

page 44

10

Bénéfices pour votre
entreprise

page 48

11

Diplôme

page 52

01 Sommaire

L'industrie pharmaceutique génère d'importants bénéfices grâce à ses produits et à une excellente stratégie de commercialisation. Diriger les ventes commerciales requiert des équipes spécialisées dans le secteur, des compétences en communication et la capacité de travailler en équipe. Prendre la direction des opérations est une tâche qui requiert des professionnels dotés de grandes compétences en matière de gestion. C'est pour cette raison que TECH a créé ce diplôme 100 % en ligne qui permettra au diplômé d'obtenir une formation actualisée et d'élargir son champ d'action dans ce domaine grâce à un programme d'études élaboré par des experts. Tout cela, avec un contenu multimédia, accessible 24 heures par jour, 7 jours par semaine, à partir de n'importe quel appareil numérique avec une connexion Internet.



Certificat Avancé en Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique
TECH Université Technologique



“

Dirigez avec succès le département commercial de l'industrie pharmaceutique grâce à cette qualification exclusive que TECH a développée pour vous"

02

Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande école de commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"

À TECH Université Technologique



Innovation

L'université propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

95 % | des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



Networking

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

+100 000

dirigeants formés chaque année

+200

nationalités différentes



Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

+500

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de mettre en avant leurs intérêts et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.



TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



Analyse

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



Excellence académique

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de Cas. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



Économie d'échelle

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10 000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



Apprenez avec les meilleurs

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique"

03

Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre la porte à un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique"

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur carrière en peu de temps.

70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.

02

Vous acquerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.

03

Consolidation des étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.

04

Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.

05

Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.

06

Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

20 % de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.

07

Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.

08

Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde : la communauté de TECH Université Technologique.

Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.

04 Objectifs

L'objectif principal de ce programme est de fournir aux professionnels les connaissances et les compétences nécessaires pour diriger et gérer efficacement les stratégies de vente et de Marketing dans le secteur pharmaceutique. De même, à l'issue de ce parcours académique, le diplômé aura accru sa capacité à attirer de nouveaux talents, à développer des équipes et à mettre en place une gestion efficace des performances des employés. Il contribuera ainsi à la croissance et au succès de l'entreprise qui exerce ses activités dans ce domaine.



“

Ce programme vous permettra d'améliorer les compétences de communication efficaces requises d'un représentant médical avec les professionnels de la santé"

TECH considère les objectifs de ses étudiants comme les siens.
Ils collaborent pour les atteindre.»

Le Certificat Avancé en Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique formera les étudiants pour:

01

Acquérir des connaissances
spécialisées dans l'industrie
pharmaceutique

02

Acquérir une connaissance approfondie
de l'industrie pharmaceutique

03

S'informer sur les derniers
développements dans l'industrie
pharmaceutique

04

Comprendre la structure et le fonctionnement de
l'industrie pharmaceutique



05

Comprendre l'environnement concurrentiel de l'industrie pharmaceutique

06

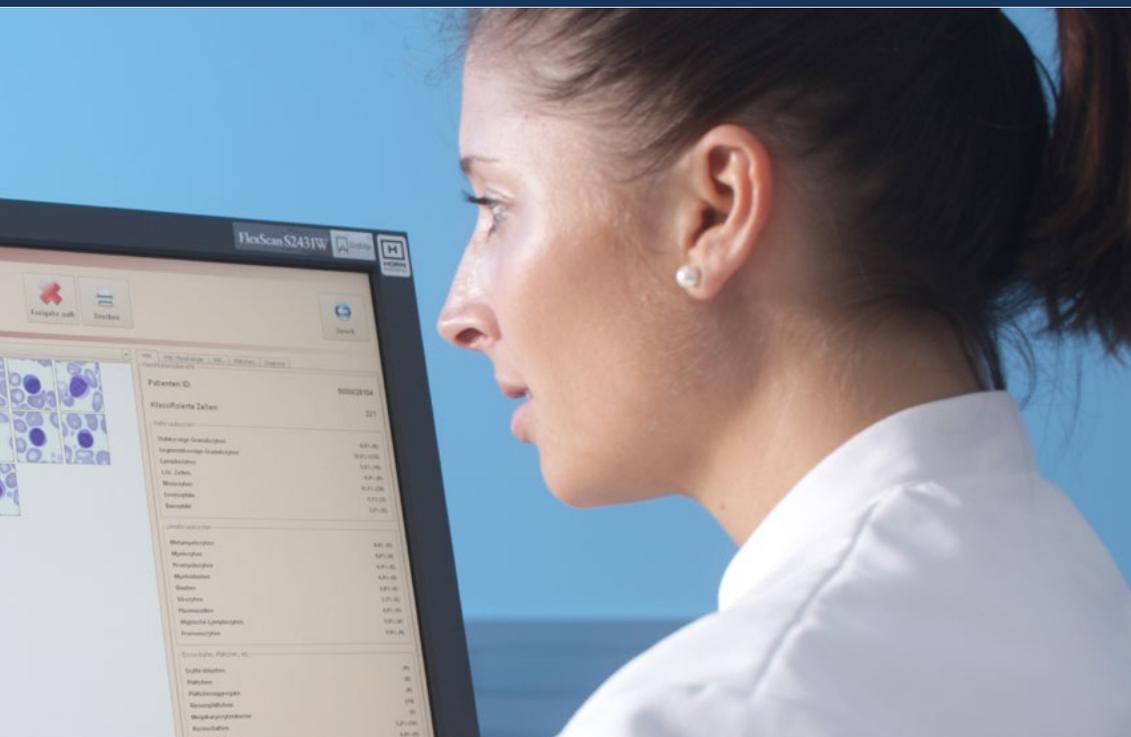
Comprendre les concepts et les méthodologies de l'étude de marché

07

Utiliser les technologies et les outils de l'étude de marché

08

Développer des compétences commerciales spécifiques à l'industrie pharmaceutique



09

Comprendre le cycle de vente dans
l'industrie pharmaceutique

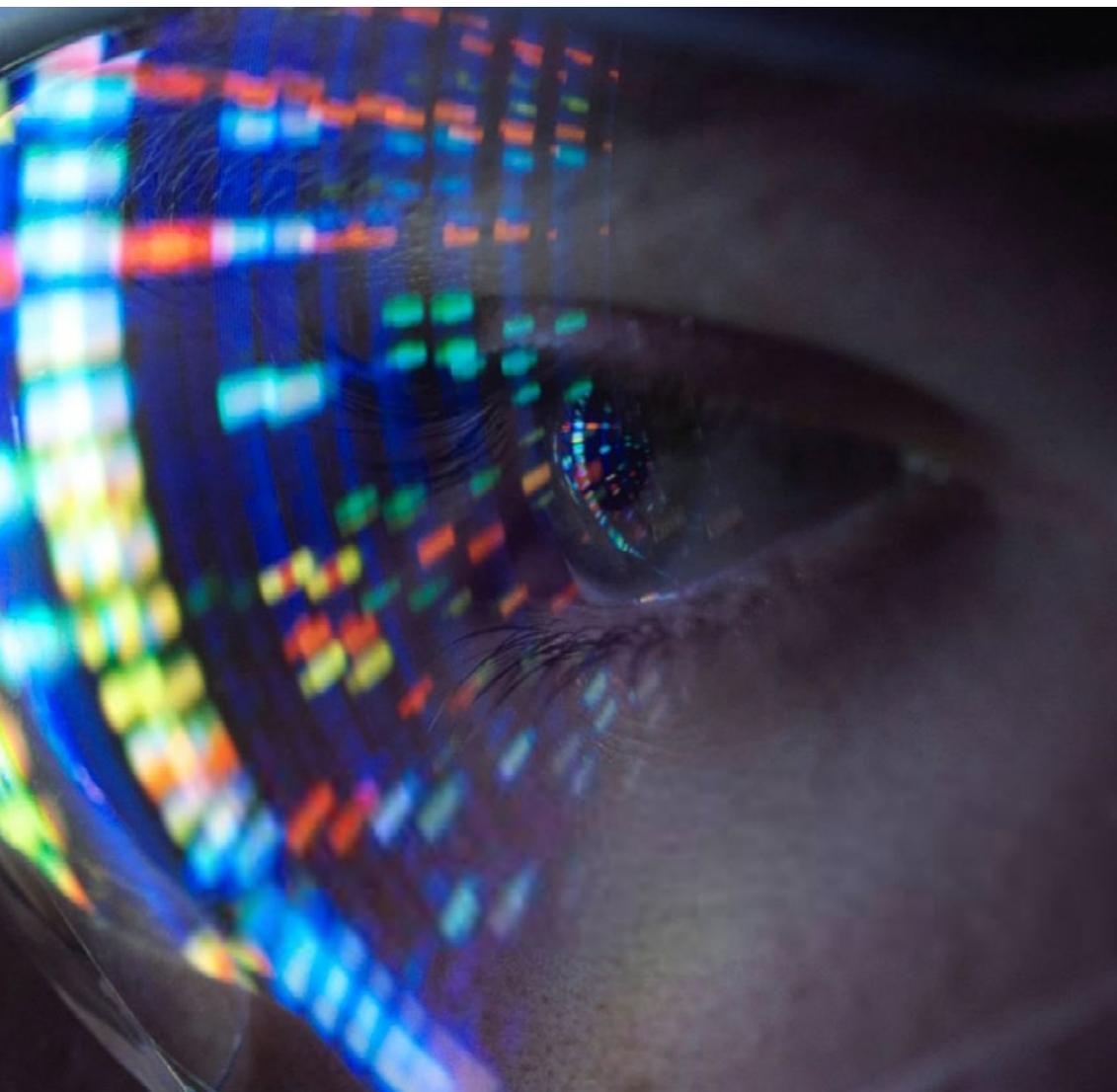
10

Analyser le comportement des clients
et les besoins du marché

11

Développer des compétences en
matière de leadership





12

Comprendre les aspects spécifiques de la gestion dans l'industrie pharmaceutique

13

Appliquer les techniques de gestion de projet

14

Comprendre les principes et les bases du Marketing dans l'industrie pharmaceutique

05

Structure et contenu

Le Certificat Avancé propose un programme d'études qui couvre un large éventail de sujets pertinents dans les domaines de la Gestion Commerciale l'Industrie Pharmaceutique. En ce sens, il présente un contenu innovant qui inclut le processus de vente, le leadership et la gestion des équipes dans ce domaine et le marché pharmaceutique en général, et TECH fournit les outils pédagogiques les plus avancés, en utilisant les dernières technologies appliquées à l'enseignement.



“

*Maintenez votre profil professionnel
à jour de manière dynamique
grâce aux ressources didactiques
innovantes offertes par ce diplôme”*

Plan d'étude

Ce diplôme universitaire offre un contenu de haute qualité sur la Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique. Dans ce contexte, le diplômé sera en mesure de développer des compétences personnelles en matière de direction d'équipe qui seront appliquées sur le lieu de travail et dans la vie professionnelle. Le diplômé aura ainsi un aperçu du marché pharmaceutique, ainsi que des essais cliniques et de l'approbation réglementaire. Il acquerra également une connaissance approfondie de la fabrication et de la commercialisation des médicaments.

En outre, grâce à la méthode de *Relearning*, les étudiants n'auront pas à consacrer de longues heures à l'étude et à la mémorisation, car la répétition continue du contenu permet un apprentissage beaucoup plus solide.

En outre, la méthodologie en ligne offre une plus grande flexibilité pour l'autogestion du temps d'accès au programme et permet au professionnel de concilier ses activités quotidiennes avec une proposition universitaire de qualité.

Ce Certificat Avancé se déroule sur 6 mois et est divisé en 3 modules :

Module 1

Le Processus de vente dans l'Industrie Pharmaceutique

Module 2

Leadership et gestion d'équipe dans l'Industrie Pharmaceutique

Module 3

Industrie Pharmaceutique



Où, quand et comment cela se déroule ?

TECH offre la possibilité de développer ce Certificat Avancé en Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique entièrement en ligne. Pendant les 6 mois que dure la spécialisation, les étudiants pourront accéder à tous les contenus de ce programme à tout moment, ce qui leur permettra d'autogérer leur temps d'étude.

*Une expérience
éducative unique, clé et
décisive pour stimuler
votre développement
professionnel et faire
le saut définitif.*

Module 1. Le Processus de vente dans l'Industrie Pharmaceutique

1.1. Structure du service commercial

- 1.1.1. Structure hiérarchique
- 1.1.2. Design organisationnel
- 1.1.3. Responsabilité du service commercial
- 1.1.4. Gestion des talents

1.2. La visite médicale

- 1.2.1. Responsabilités du visiteur médical
- 1.2.2. Éthique du visiteur médical
- 1.2.3. Une communication efficace
- 1.2.4. Connaissance des produits

1.3. Actions promotionnelles sur le lieu de vente

- 1.3.1. Objectifs des actions
- 1.3.2. *Visual merchandising*
- 1.3.3. Gestion des matériaux
- 1.3.4. Évaluation de l'impact

1.4. Techniques de vente

- 1.4.1. Principe de persuasion
- 1.4.2. Aptitude à la négociation
- 1.4.3. Mise à jour scientifique
- 1.4.4. Traitement des objections

1.5. La communication commerciale

- 1.5.1. Analyse des différents canaux
- 1.5.2. Communication verbale
- 1.5.3. Communication non verbale
- 1.5.4. Communication écrite

1.6. Les stratégies de fidélisation

- 1.6.1. Programme de fidélisation
- 1.6.2. Service client personnalisé
- 1.6.3. Programmes de suivi
- 1.6.4. Programmes d'observance thérapeutique

1.7. Suivi des clients

- 1.7.1. Outils de suivi du client
- 1.7.2. La satisfaction
- 1.7.3. Techniques de communication
- 1.7.4. Utilisation des données

1.8. Analyse du cycle de vente

- 1.8.1. Interprétation des données
- 1.8.2. Analyse du cycle
- 1.8.3. Planification du cycle de vente
- 1.8.4. Gestion du cycle de vente

1.9. Évaluation des performances de vente

- 1.9.1. Indicateurs de performance KPI
- 1.9.2. Analyse de l'efficacité
- 1.9.3. Évaluation de la productivité
- 1.9.4. Évaluation du rapport coût-efficacité des produits

1.10. Outils technologiques pour la vente

- 1.10.1. CRM
- 1.10.2. Automatisation de la force de vente
- 1.10.3. Optimisation des itinéraires
- 1.10.4. Plateformes de commerce électronique

Module 2. Leadership et gestion d'équipe dans l'Industrie Pharmaceutique**2.1. Leadership dans l'industrie pharmaceutique**

- 2.1.1. Tendances et défis en matière de leadership
- 2.1.2. Leadership transformationnel
- 2.1.3. Le leadership dans la gestion des risques
- 2.1.4. Leadership en matière d'amélioration continue

2.2. Gestion des talents

- 2.2.1. Stratégies de recrutement
- 2.2.2. Développement de profils
- 2.2.3. Planification de la relève
- 2.2.4. Rétention des talents

2.3. Développement de l'équipe et formation

- 2.3.1. BPF Bonnes pratiques de fabrication
- 2.3.2. Développement des compétences techniques
- 2.3.3. Formation à la sécurité
- 2.3.4. Développement de la R+D

2.4. Stratégies de communication interne

- 2.4.1. Développement d'une culture de communication ouverte
- 2.4.2. Communication des objectifs et des stratégies
- 2.4.3. Communiquer les changements organisationnels
- 2.4.4. Communication des politiques et des procédures

2.5. Gestion des performances

- 2.5.1. Fixation de buts et d'objectifs clairs
- 2.5.2. Définir des indicateurs de performance
- 2.5.3. Un retour d'information continu
- 2.5.4. Évaluation des performances

2.6. Gestion du changement

- 2.6.1. Diagnostic du besoin de changement
- 2.6.2. Communication efficace du changement
- 2.6.3. Créer un sentiment d'urgence
- 2.6.4. Identifier les leaders du changement

2.7. Gestion de qualité

- 2.7.1. Définition des normes de qualité
- 2.7.2. Mise en œuvre des systèmes de gestion de la qualité
- 2.7.3. Contrôle de la qualité en production
- 2.7.4. Gestion des fournisseurs

2.8. Gestion du budget Marketing

- 2.8.1. Planification stratégique du Marketing
- 2.8.2. Établissement du budget Marketing total
- 2.8.3. Répartition du budget par canaux de Marketing
- 2.8.4. Analyse du retour sur investissement (ROI)

2.9. Planification et exécution des campagnes de Marketing

- 2.9.1. Analyse du marché et du public cible
- 2.9.2. Définition des objectifs de la campagne
- 2.9.3. Élaboration de stratégies de Marketing
- 2.9.4. Sélection des canaux de commercialisation

2.10. Mise à jour des développements du marché

- 2.10.1. Analyse des tendances du marché
- 2.10.2. Veille concurrentielle
- 2.10.3. Suivi de l'évolution du secteur
- 2.10.4. Participation à des événements et à des conférences

Module 3. Industrie pharmaceutique

3.1. Marché pharmaceutique

- 3.1.1. Structure du marché pharmaceutique
- 3.1.2. Acteurs du marché pharmaceutique
- 3.1.3. Les fondamentaux du marché pharmaceutique
- 3.1.4. Développement du marché pharmaceutique

3.2. Types de produits

- 3.2.1. Produits pharmaceutiques oraux
- 3.2.2. Médicaments injectables
- 3.2.3. Médicaments topiques
- 3.2.4. Médicaments inhalés

3.3. Essais cliniques et approbation réglementaire

- 3.3.1. Conception des essais cliniques
- 3.3.2. Planification des essais cliniques
- 3.3.3. Sélection des participants à l'essai clinique
- 3.3.4. Méthodologie des essais cliniques

3.4. Chaîne d'approvisionnement

- 3.4.1. Systèmes d'information de la chaîne d'approvisionnement
- 3.4.2. Technologie dans la chaîne d'approvisionnement
- 3.4.3. Gestion de la chaîne du froid
- 3.4.4. Gestion du transport et de la logistique

3.5. Distribution de médicaments

- 3.5.1. Canaux de distribution
- 3.5.2. Gestion des stocks
- 3.5.3. Gestion des commandes
- 3.5.4. Gestion des risques

3.6. Commercialisation

- 3.6.1. Principes fondamentaux du marketing
- 3.6.2. Analyse de la concurrence
- 3.6.3. Positionnement
- 3.6.4. Relations avec les professionnels de la santé

3.7. Innovations technologiques dans l'industrie pharmaceutique

- 3.7.1. Technologies de rupture
- 3.7.2. Intelligence artificielle
- 3.7.3. Big Data
- 3.7.4. Bioinformatique

3.8. Prix

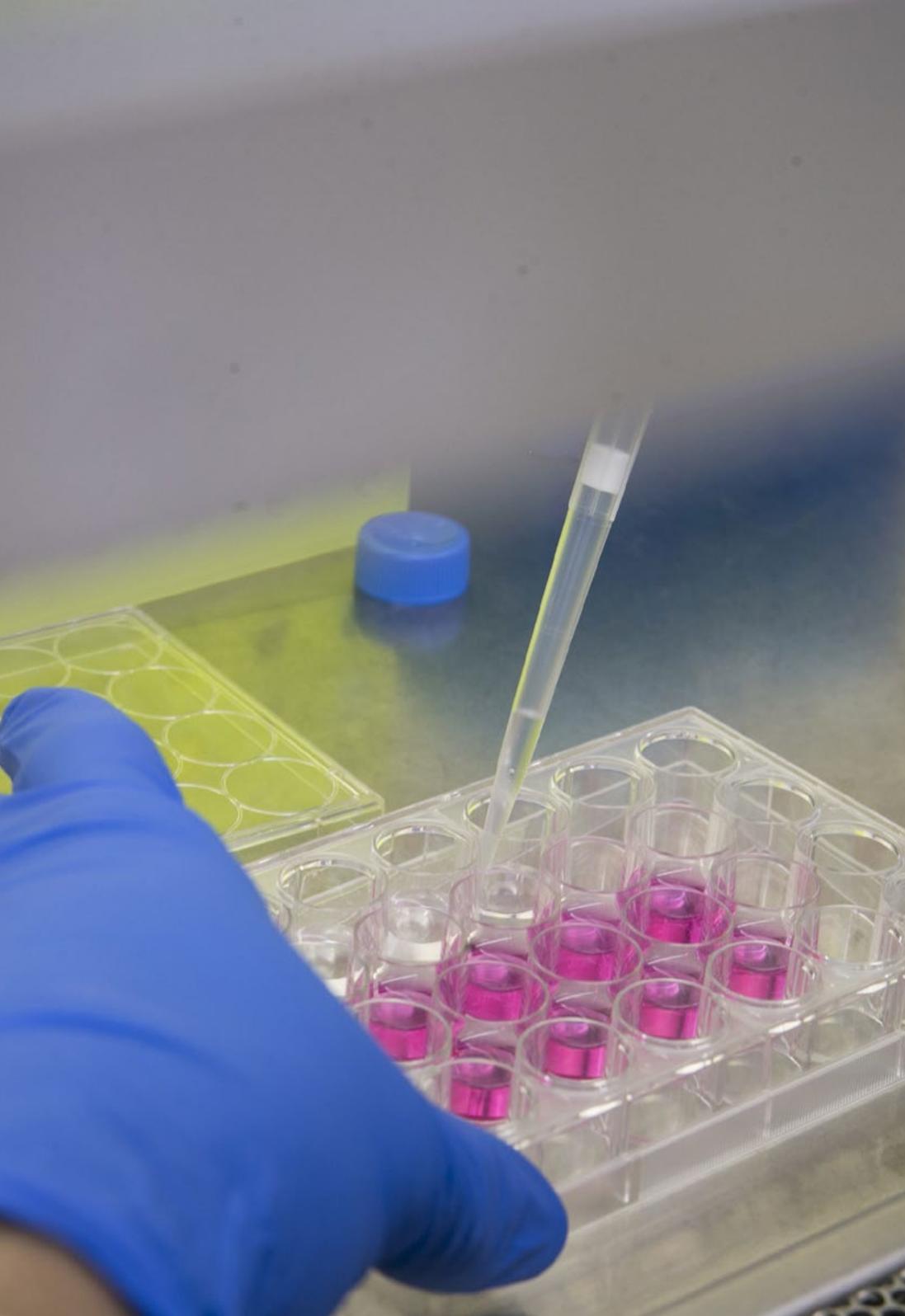
- 3.8.1. Analyse des coûts
- 3.8.2. Stratégies de fixation des prix
- 3.8.3. Politique de prix
- 3.8.4. Prix différentiels

3.9. Fabrication de médicaments

- 3.9.1. Bonnes pratiques de fabrication
- 3.9.2. Processus de fabrication
- 3.9.3. Techniques de stérilisation
- 3.9.4. Validation du processus

3.10. Contrôle de la qualité des médicaments

- 3.10.1. Bonnes pratiques de Laboratoire
- 3.10.2. Méthodes d'analyse physico-chimiques
- 3.10.3. Méthode d'analyse
- 3.10.4. Analyse microbiologique



“

*Avec ce diplôme universitaire,
vous aurez plus de liberté pour
mettre à jour vos connaissances
à votre propre rythme”*

06

Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”

TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”



Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.



Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“ *Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels”*

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.



Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.



Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



07

Profil de nos étudiants

Le Certificat avancé s'adresse aux diplômés universitaires et à ceux qui ont déjà obtenu un diplôme dans le domaine des Affaires, de l'Économie, du Marketing ou de la Pharmacie.

La diversité des participants aux différents profils académiques et aux multiples nationalités, constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme.

En outre, les professionnels titulaires d'un diplôme universitaire dans n'importe quel domaine et disposant de deux ans d'expérience professionnelle dans le domaine Pharmaceutique ou du Marketing Numérique peuvent également suivre ce Certificat Avancé.





“

Améliorez vos compétences en communication verbale, non verbale et écrite dans le contexte de la vente en seulement 6 mois”

Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

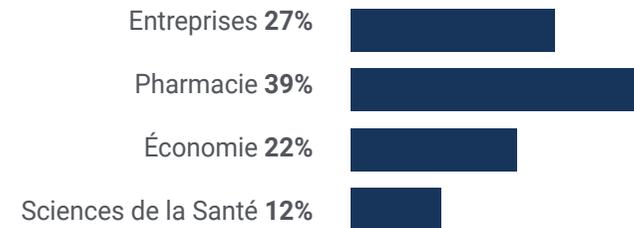
Années d'expérience



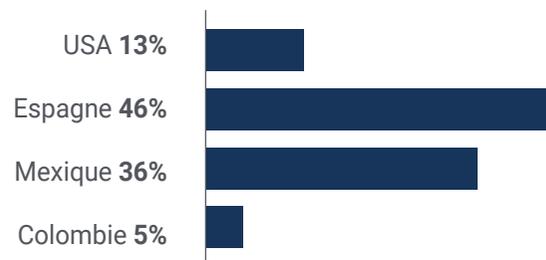
Formation



Profil Académique



Distribution géographique



Jacqueline Pérez

Publiciste Pharmaceutique

"Le programme m'a apporté une combinaison unique de connaissances scientifiques, de compétences commerciales et de compréhension des questions réglementaires dans l'industrie pharmaceutique. Les professeurs sont des experts reconnus et l'approche pratique qu'ils apportent au programme m'a permis d'appliquer les concepts que j'ai appris à des situations réelles"

08

Direction de la formation

Afin d'offrir un enseignement basé sur l'excellence, TECH a intégré à ce programme un corps enseignant exceptionnel. Cela garantira aux étudiants la possibilité d'obtenir un apprentissage de premier ordre grâce à des spécialistes reconnus, dotés d'une vaste expérience dans les domaines de l'industrie pharmaceutique, des affaires et du Marketing Numérique. De cette manière, le diplômé progressera dans sa carrière professionnelle et augmentera le succès de ses équipes.





“

Vous maîtriserez l'art du processus de vente pour le secteur pharmaceutique avec de véritables experts en marketing”

Direction



M. Calderón, Carlos

- ♦ Responsable du Marketing et de la Publicité chez Industries Pharmaceutiques Puerto Galiano S.A.
- ♦ Consultant en Marketing et Publicité à Experiencia MKT
- ♦ Directeur du Marketing et de la Publicité chez Marco Aldany
- ♦ Directeur Général et Directeur de la Création chez C&C Advertising
- ♦ Directeur du Marketing et de la Publicité chez Elsevier
- ♦ Directeur Créatif chez CPM Consultant en Publicité et Marketing
- ♦ Technicien en Publicité au CEV à Madrid



M. Expósito Esteban, Alejandro

- ♦ Directeur Numérique de *Innovation et des Opérations Commerciales au sein du Groupe Merck*
- ♦ Directeur du Numérique et des Nouvelles Technologies chez McDonalds Espagne
- ♦ Directeur des Alliances et des Canaux chez *Microma The Service Group*
- ♦ Directeur des Services après-vente chez *Pc City Spain S.A.U.*



Professeurs

M. Rivera Madrigal, Víctor

- ◆ Gestionnaire de Comptes chez ElMedical
- ◆ Visiteur Médical chez *Innovasc Integral Solutions S.L*
- ◆ Spécialiste des Ventes chez *UCC Europe*
- ◆ Technicien en Marketing Santé

M. Puerto Peña, Gustavo

- ◆ Directeur Général auprès des Industries Pharmaceutiques Puerto Galiano S.A.
- ◆ Directeur Commercial et Administratif, Industries Pharmaceutiques Puerto Galiano S.A.
- ◆ Directeur du Marketing, Industries Pharmaceutiques Puerto Galiano S.A.
- ◆ Programme d'Administrateurs Indépendants de ICADE Business School
- ◆ Licencié en Administration et Gestion des Affaires de l'Université de *Saint Louis*
- ◆ Membre de : ANEFP, Farmaindustria, ADEFAM

M. García-Valdecasas Rodríguez de Rivera, Jesús

- ◆ Directeur Technique Pharmaceutique aux Laboratoires Bohm
- ◆ Technicien Responsable de la Zone Biocides et de la Zone Cosmétiques des Laboratoires Bohm
- ◆ Coordinateur de la Qualité et de l'Enregistrement aux Laboratoires Bohm
- ◆ Responsable de l'Assurance Qualité, du Développement et des Affaires Réglementaires chez *Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.*
- ◆ Responsable de l'Enregistrement et des Services techniques chez *Arafarma Group S.A.*
- ◆ Licencié en Pharmacie de l'Université d'Alcalá
- ◆ Master en Industrie Pharmaceutique et Parapharmaceutique par le Centre d'Etudes Supérieures de l'Industrie Pharmaceutique (CESIF)

09

Impact sur votre carrière

Le diplômé qui termine ce Certificat Avancé obtiendra les techniques, les outils et les stratégies nécessaires pour exceller en tant que directeur commercial dans l'industrie pharmaceutique. Tout cela, en seulement 6 mois et à l'aide d'un programme conçu par d'éminents spécialistes et d'une approche théorique-pratique qui leur sera très utile dans leur travail quotidien. Vous pourrez ainsi vous distinguer des autres concurrents et occuper des postes à haute responsabilité dans un secteur hautement compétitif.



“

Faites un bond en avant dans votre carrière professionnelle grâce à ce Certificat Avancé en Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique"

Êtes-vous prêt à franchir le pas ? Vous allez impulser votre carrière professionnelle.

Le Certificat Avancé en Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique de TECH est un programme intensif qui prépare les étudiants à relever des défis et à prendre des décisions commerciales dans le domaine des affaires et de la pharmacie. Son objectif principal est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à réussir.

Si vous souhaitez vous améliorer, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, c'est l'endroit idéal pour vous.

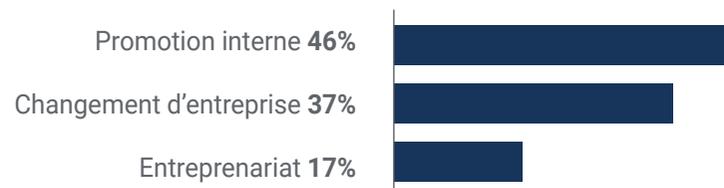
*Cette qualification
TECH vous permettra
de dynamiser votre
carrière professionnelle
dans le secteur
pharmaceutique.*

*Obtenez un maximum de
succès dans vos activités
commerciales pour
l'industrie pharmaceutique
en maîtrisant la
planification stratégique.*

Heure du changement



Type de changement



Amélioration salariale

La réalisation de ce programme se traduit par une augmentation de salaire de plus de **27,19%** pour nos étudiants



10

Bénéfices pour votre entreprise

Le professionnel qui obtient ce diplôme pourra mettre à la disposition de l'entreprise toute son expérience, ses connaissances spécifiques et sa capacité à développer des stratégies commerciales efficaces. En ce sens, l'organisation disposera dans son équipe d'un spécialiste qui lui permettra de développer ses activités et de consolider son portefeuille de clients plus facilement. Une contrepartie dont l'objectif principal est de réussir dans l'industrie pharmaceutique.





“

Mettez en œuvre les derniers outils technologiques pour améliorer les ventes de votre entreprise pharmaceutique”

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

Accroître les talents et le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

02

Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

04

Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel, ou développer de nouveaux projets, dans le domaine de la R+D ou le Business Development de son entreprise.

06

Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à exiger de leurs professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.



11 Diplôme

Le Certificat Avancé en Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique



“

Complétez ce programme avec succès et recevez votre diplôme sans déplacements, ni formalités administratives”

Ce **Certificat Avancé en Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique** contient le programme le plus complet et actualisé du marché.

Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier* avec accusé de réception son diplôme de **Certificat Avancé** délivrée par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par TECH Université Technologique indiquera la note obtenue lors du Certificat Avancé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat Avancé en Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique**
Heures Officielles : **450 h**.



*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



Certificat Avancé Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Certificat Avancé

Gestion Commerciale dans l'Industrie Pharmaceutique

