

# Experto Universitario

## Dirección Comercial en Industria Farmacéutica





## Experto Universitario Dirección Comercial en Industria Farmacéutica

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad ULAC**
- » Acreditación: **18 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Acceso web: [www.techtitute.com/escuela-de-negocios/experto-universitario/direccion-comercial-industria-farmaceutica](http://www.techtitute.com/escuela-de-negocios/experto-universitario/direccion-comercial-industria-farmaceutica)

# Índice

01

Bienvenida

---

*pág. 4*

02

¿Por qué estudiar en TECH?

---

*pág. 6*

03

¿Por qué nuestro programa?

---

*pág. 10*

04

Objetivos

---

*pág. 14*

05

Estructura y contenido

---

*pág. 20*

06

Metodología

---

*pág. 28*

07

Perfil de nuestros alumnos

---

*pág. 36*

08

Dirección del curso

---

*pág. 40*

09

Impacto para tu carrera

---

*pág. 44*

10

Beneficios para tu empresa

---

*pág. 48*

11

Titulación

---

*pág. 52*

# 01

# Bienvenida

La industria farmacéutica genera importantes beneficios gracias a sus productos y a su excelente estrategia de comercialización. Liderar las ventas comerciales requiere contar con equipos humanos especializados en el sector, con habilidades comunicativas y con capacidad para el trabajo en equipo. Ponerse al frente, es una tarea que requiere de profesionales con competencias elevadas para la dirección. Por esta razón, TECH ha creado esta titulación 100% online que llevará al egresado a obtener un aprendizaje actualizado e incrementar su campo de acción en este ámbito de la mano de un temario elaborado por expertos. Todo esto, con un contenido multimedia, accesible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, desde cualquier dispositivo digital con conexión a internet.



Experto Universitario en Dirección Comercial en Industria Farmacéutica.  
TECH Universidad ULAC



“

*Lidera con éxito el departamento comercial en la industria farmacéutica a través de esta titulación exclusiva que TECH ha desarrollado para ti”*

02

# ¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.



“

*TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial”*

## En TECH Universidad ULAC



### Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

“Caso de Éxito Microsoft Europa” por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivideo interactivo.



### Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

**95%**

de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito



### Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

**+100.000**

directivos capacitados cada año

**+200**

nacionalidades distintas



### Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

**+500**

acuerdos de colaboración con las mejores empresas



### Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.



### Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.



TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:



### Aprende con los mejores

---

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.



*En TECH tendrás acceso a los análisis de casos más rigurosos y actualizados del panorama académico*



### Análisis

---

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.



### Excelencia académica

---

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional) con el Estudio de Caso. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.



### Economía de escala

---

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.

03

# ¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.



“

*Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico”*

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01

### **Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno**

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

*El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.*

02

### **Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa**

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

*Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.*

03

### **Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial**

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

*Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.*

04

### **Asumir nuevas responsabilidades**

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

*El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.*

05

### Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

*Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.*

06

### Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

*El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.*

07

### Mejorar soft skills y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

*Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.*

08

### Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad ULAC.

*Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.*

# 04 Objetivos

El objetivo principal de este programa es proporcionarle al profesional los conocimientos y habilidades necesarias para liderar y gestionar eficazmente las estrategias de ventas y Marketing en el sector farmacéutico. Asimismo, al concluir este itinerario académico, el egresado habrá incrementado su capacidad para la captación de nuevos talentos, el desarrollo de equipos y para desarrollar una gestión eficaz del rendimiento de los empleados. De esta manera contribuirá al crecimiento y éxito de la compañía que desempeñe sus actividades en este ámbito.



“

*Con este programa mejorarás la comunicación efectiva necesaria de todo visitador médico ante los profesionales sanitarios”*

TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos.  
Trabajan conjuntamente para conseguirlos.

El Experto Universitario en Dirección Comercial en Industria Farmacéutica capacitará al alumno para:

01

Adquirir conocimientos especializados en la industria farmacéutica

04

Comprender la estructura y funcionamiento de la industria farmacéutica

02

Profundizar en la industria farmacéutica

03

Ahondar en las últimas novedades en la industria farmacéutica



05

Conocer el entorno competitivo de la industria farmacéutica

06

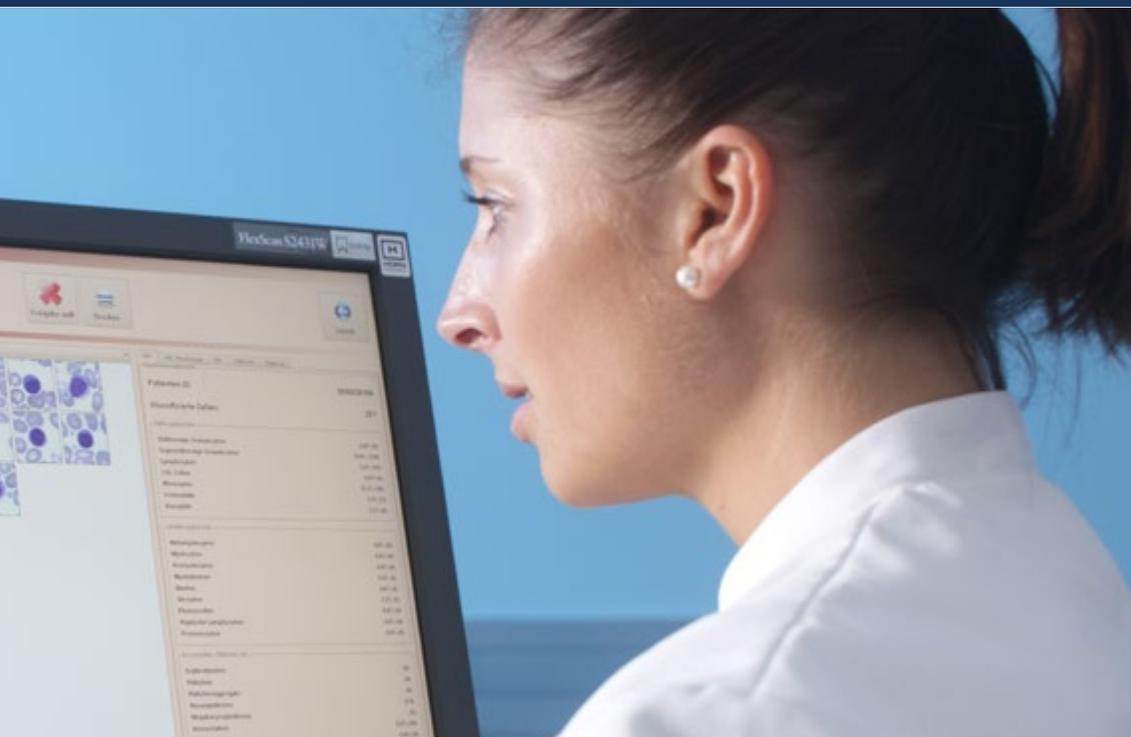
Comprender los conceptos y metodologías de investigación de mercado

07

Utilizar tecnologías y herramientas de investigación de mercado

08

Desarrollar habilidades de ventas específicas para la industria farmacéutica



09

Comprender el ciclo de venta  
en la industria farmacéutica

---

10

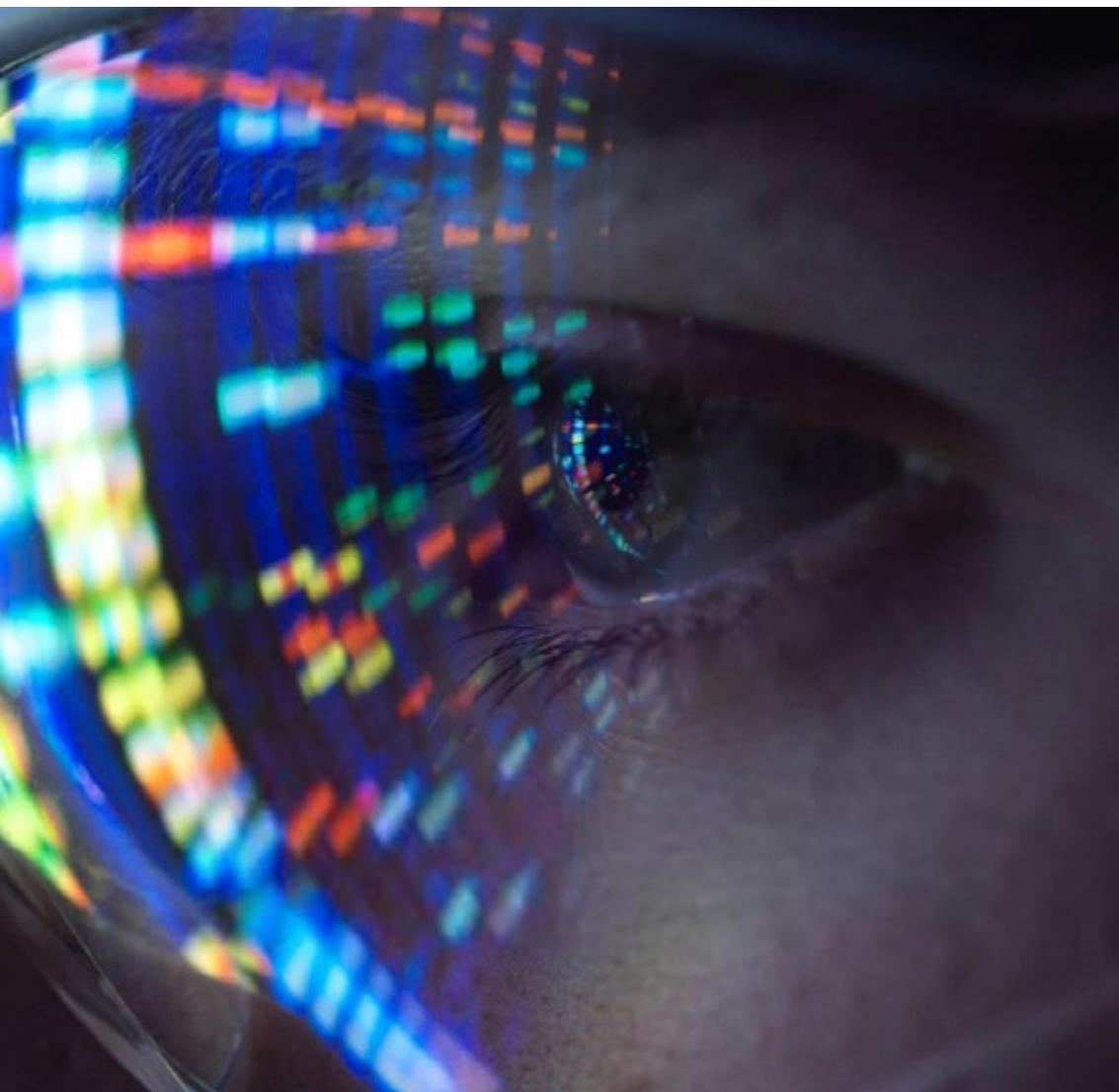
Analizar el comportamiento del cliente  
y las necesidades del mercado

---

11

Desarrollar habilidades de liderazgo





12

Comprender los aspectos específicos de la gestión en la industria farmacéutica

13

Aplicar técnicas de gestión de proyectos

14

Comprender los principios y fundamentos del Marketing en la industria farmacéutica

# 05

## Estructura y contenido

El Experto Universitario ofrece un temario que cubre una amplia gama de temas relevantes en los campos de la Dirección Comercial para la industria Farmacéutica. En este sentido, se presenta un contenido innovador que incluye el proceso de venta, la dirección y gestión de equipos en este campo y el mercado farmacéutico en general. Para ello, TECH proporciona las herramientas pedagógicas más avanzadas, en las que ha empleado la última tecnología aplicada a la enseñanza.



“

*Mantén tu perfil profesional actualizado de manera dinámica mediante los recursos didácticos innovadores que te ofrece esta titulación”*

## Plan de estudios

Esta titulación universitaria ofrece un contenido de alta calidad en torno a la Dirección Comercial en la Industria Farmacéutica. En este contexto, el egresado logrará desarrollar habilidades personales en el liderazgo de equipos que serán aplicadas en el ámbito laboral y profesional. De esta manera, el egresado se adentrará en el mercado farmacéutico, así como en los ensayos clínicos y la aprobación regulatoria. Del mismo modo, ahondará en el conocimiento profundo sobre la fabricación y comercialización de medicamentos.

Asimismo, gracias al método *Relearning*, el alumnado no tendrá que invertir largas horas al estudio y la memorización, ya que la reiteración continuada del contenido le llevará a obtener un aprendizaje mucho más sólido.

A todo ello, se suma la metodología online que otorga una mayor flexibilidad para la autogestión del tiempo de acceso al programa y permite que el profesional concilie sus actividades diarias con una propuesta universitaria de calidad.

Este Experto Universitario se desarrolla a lo largo de 6 meses y se divide en 3 módulos:

### Módulo 1

El proceso de venta en la Industria Farmacéutica

### Módulo 2

Dirección y gestión de equipos en la Industria Farmacéutica

### Módulo 3

Industria Farmacéutica

### ¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Experto Universitario en Dirección Comercial en Industria Farmacéutica de manera totalmente online. Durante las 6 meses que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

*Una experiencia educativa única, clave y decisiva para impulsar tu desarrollo profesional y dar el salto definitivo.*



**Módulo 1.** El Proceso de venta en la Industria Farmacéutica

**1.1. Estructura departamento comercial**

- 1.1.1. Estructura jerárquica
- 1.1.2. Diseño organizacional
- 1.1.3. Responsabilidad del departamento comercial
- 1.1.4. Gestión del talento

**1.2. La visita médica**

- 1.2.1. Responsabilidades del visitador medico
- 1.2.2. Ética del visitador médico
- 1.2.3. Comunicación efectiva
- 1.2.4. Conocimiento del producto

**1.3. Acciones promocionales punto de venta**

- 1.3.1. Objetivos de las acciones
- 1.3.2. *Visual merchandising*
- 1.3.3. Gestión de materiales
- 1.3.4. Evaluación del impacto

**1.4. Técnicas de venta**

- 1.4.1. Principio de persuasión
- 1.4.2. Habilidades negociadoras
- 1.4.3. Actualización científica
- 1.4.4. Manejo de objeciones

**1.5. La comunicación en ventas**

- 1.5.1. Análisis de los diferentes canales
- 1.5.2. Comunicación verbal
- 1.5.3. Comunicación no verbal
- 1.5.4. Comunicación escrita

**1.6. Estrategias de fidelización**

- 1.6.1. Programa de lealtad
- 1.6.2. Servicio al cliente personalizado
- 1.6.3. Programas de seguimiento
- 1.6.4. Programas de cumplimiento terapéutico

**1.7. Seguimiento de clientes**

- 1.7.1. Herramientas para el seguimiento de clientes
- 1.7.2. La satisfacción
- 1.7.3. Técnicas de comunicación
- 1.7.4. El uso de los datos

**1.8. Análisis de ciclos de venta**

- 1.8.1. Interpretación de datos
- 1.8.2. Análisis de ciclos
- 1.8.3. Planificación ciclos de venta
- 1.8.4. Gestión ciclos de venta

**1.9. Evaluación del rendimiento de ventas**

- 1.9.1. Indicadores de rendimiento KPI
- 1.9.2. Análisis de eficacia
- 1.9.3. Evaluación de productividad
- 1.9.4. Evaluación de rentabilidad de los productos

**1.10. Herramientas tecnológicas para la venta**

- 1.10.1. CRM
- 1.10.2. Automatización de la fuerza de ventas
- 1.10.3. Optimización de rutas
- 1.10.4. Plataformas comercio electrónico

**Módulo 2.** Dirección y gestión de equipos en la Industria Farmacéutica

**2.1. Liderazgo en la industria farmacéutica**

- 2.1.1. Tendencias y desafíos del liderazgo
- 2.1.2. Liderazgo transformacional
- 2.1.3. Liderazgo en la gestión de riesgos
- 2.1.4. Liderazgo en la mejora continua

**2.2. Gestión del talento**

- 2.2.1. Estrategias de reclutamiento
- 2.2.2. Desarrollo de perfiles
- 2.2.3. Planificación de la sucesión
- 2.2.4. Retención del talento

**2.3. Desarrollo y capacitación de equipos**

- 2.3.1. BPM Buenas prácticas de manufactura
- 2.3.2. Desarrollo de habilidades técnicas
- 2.3.3. Entrenamiento en seguridad
- 2.3.4. Desarrollo en I+D

**2.4. Estrategias de comunicación interna**

- 2.4.1. Desarrollo de una cultura de comunicación abierta
- 2.4.2. Comunicación de objetivos y estrategias
- 2.4.3. Comunicación de cambios organizativos
- 2.4.4. Comunicación de políticas y procedimientos

**2.5. Gestión del rendimiento**

- 2.5.1. Establecimiento de metas y objetivos claros
- 2.5.2. Definición de indicadores de rendimiento
- 2.5.3. Retroalimentación continua
- 2.5.4. Evaluación del desempeño

**2.6. Gestión del cambio**

- 2.6.1. Diagnóstico de la necesidad de cambio
- 2.6.2. Comunicación efectiva del cambio
- 2.6.3. Creación de un sentido de urgencia
- 2.6.4. Identificación de líderes del cambio

**2.7. Gestión de calidad**

- 2.7.1. Definición de estándares de calidad
- 2.7.2. Implementación de sistemas de gestión de calidad
- 2.7.3. Control de calidad en la producción
- 2.7.4. Gestión de proveedores

**2.8. Gestión del presupuesto de Marketing**

- 2.8.1. Planificación estratégica de Marketing
- 2.8.2. Establecimiento del presupuesto total de Marketing
- 2.8.3. Distribución del presupuesto por canales de Marketing
- 2.8.4. Análisis de retorno de inversión (ROI)

**2.9. Planificación y ejecución de campañas de Marketing**

- 2.9.1. Análisis del mercado y del público objetivo
- 2.9.2. Establecimiento de objetivos de la campaña
- 2.9.3. Desarrollo de estrategias de Marketing
- 2.9.4. Selección de canales de Marketing

**2.10. Actualización de novedades del mercado**

- 2.10.1. Análisis de tendencias del mercado
- 2.10.2. Monitoreo de la competencia
- 2.10.3. Seguimiento de las novedades del sector
- 2.10.4. Participación en eventos y conferencias

**Módulo 3. Industria farmacéutica**

**3.1. Mercado farmacéutico**

- 3.1.1. Estructura del mercado farmacéutico
- 3.1.2. Actores del mercado farmacéutico
- 3.1.3. Fundamentos del mercado farmacéutico
- 3.1.4. Desarrollo del mercado farmacéutico

**3.2. Tipos de producto**

- 3.2.1. Fármacos de uso oral
- 3.2.2. Fármacos inyectables
- 3.2.3. Fármacos tópicos
- 3.2.4. Fármacos inhalados

**3.3. Ensayos clínicos y aprobación regulatoria**

- 3.3.1. Diseño de ensayos clínicos
- 3.3.2. Planificación de ensayos clínicos
- 3.3.3. Selecciones participantes en ensayo clínico
- 3.3.4. Metodología de los ensayos clínicos

**3.4. Cadena de suministro**

- 3.4.1. Sistemas de información en cadenas de suministro
- 3.4.2. Tecnología en la cadena de suministro
- 3.4.3. Gestión cadena de frío
- 3.4.4. Gestión de transporte y logística

**3.5. Distribución de medicamentos**

- 3.5.1. Canales de distribución
- 3.5.2. Gestión de inventarios
- 3.5.3. Gestión de pedidos
- 3.5.4. Gestión de riesgos

**3.6. Comercialización**

- 3.6.1. Fundamentos de la comercialización
- 3.6.2. Análisis de competencia
- 3.6.3. Posicionamiento
- 3.6.4. Relaciones profesionales de la salud

**3.7. Innovaciones tecnológicas industria farmacéutica**

- 3.7.1. Tecnologías disruptivas
- 3.7.2. Inteligencia artificial
- 3.7.3. Big data
- 3.7.4. Bioinformática

**3.8. Precio**

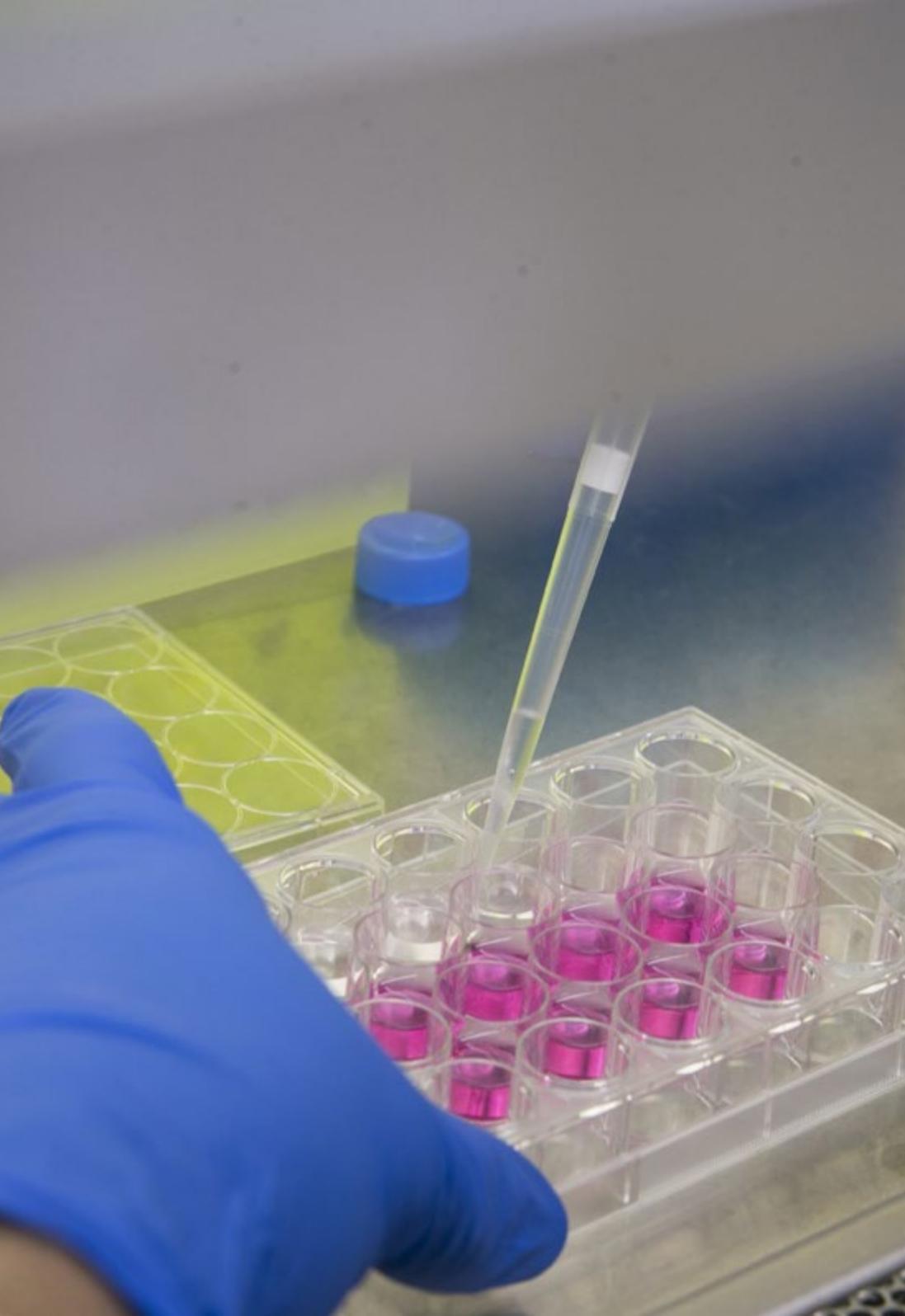
- 3.8.1. Análisis de costes
- 3.8.2. Estrategias fijación de precios
- 3.8.3. Política de precios
- 3.8.4. Precios diferenciados

**3.9. Fabricación medicamentos**

- 3.9.1. Buenas prácticas de fabricación
- 3.9.2. Proceso de fabricación
- 3.9.3. Técnicas de esterilización
- 3.9.4. Validación de procesos

**3.10. Control de calidad medicamentos**

- 3.10.1. Buenas prácticas de laboratorio
- 3.10.2. Métodos de análisis fisicoquímicos
- 3.10.3. Método analítico
- 3.10.4. Análisis microbiológico



“

*Con esta titulación universitaria  
tendrá mayor libertad para actualizar  
tus conocimientos a tu propio ritmo”*

06

# Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: ***el Relearning***.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el ***New England Journal of Medicine***.





“

*Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”*

## TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

*Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”*



*Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.*



*Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.*

## Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

## Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

*Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.*

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.





En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

*El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.*

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.

Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



#### Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



#### Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



#### Prácticas de habilidades directivas

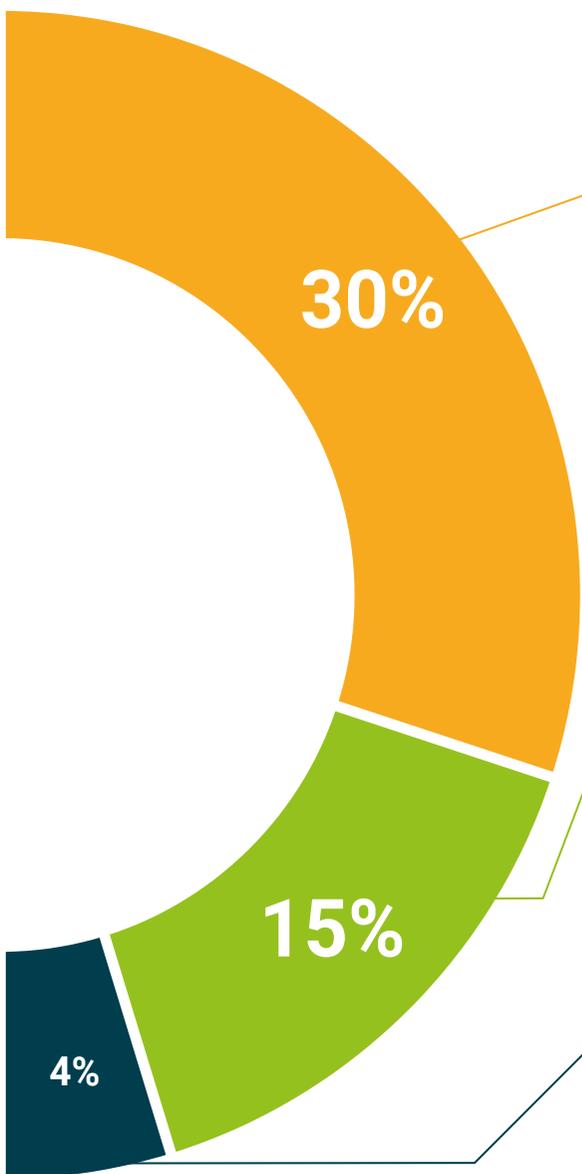
Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



#### Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





#### Case studies

Completarán una selección de los mejores business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.



#### Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



#### Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



07

# Perfil de nuestros alumnos

El Experto Universitario está dirigido a Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las siguientes titulaciones en el campo de los Negocios, Economía, Marketing y Farmacéutica.

La diversidad de participantes con diferentes perfiles académicos y procedentes de múltiples nacionalidades conforma el enfoque multidisciplinar de este programa.

También podrán realizar el Experto Universitario los profesionales que, siendo titulados universitarios en cualquier área, cuenten con una experiencia laboral de dos años en el campo farmacéutico o del Marketing Digital.





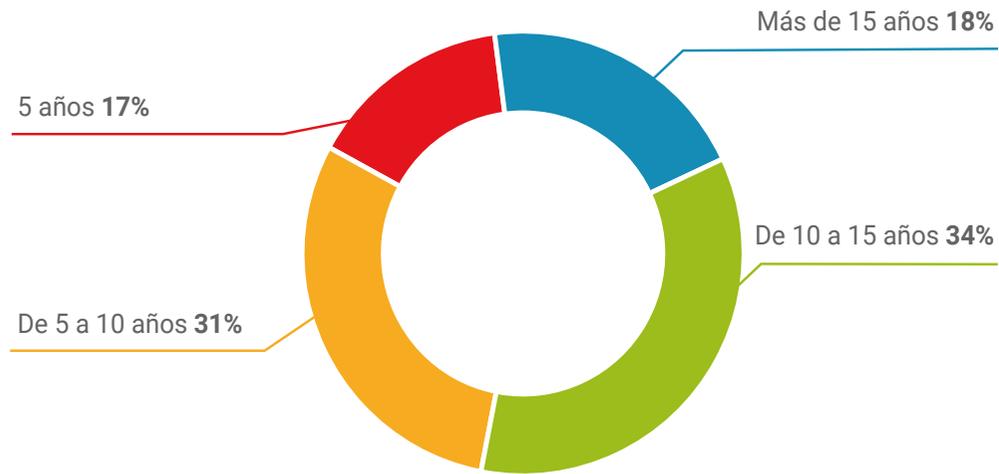
“

*Potencia tus habilidades de comunicación verbal, no verbal y escrita en el contexto de las ventas en tan solo 6 meses”*

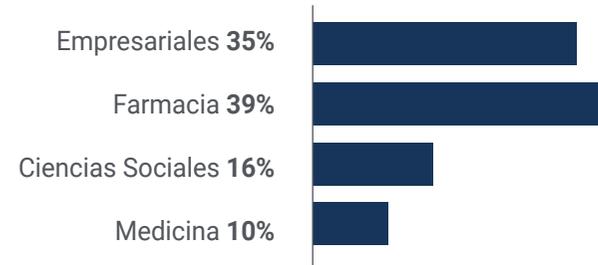
### Edad media

Entre **35** y **45** años

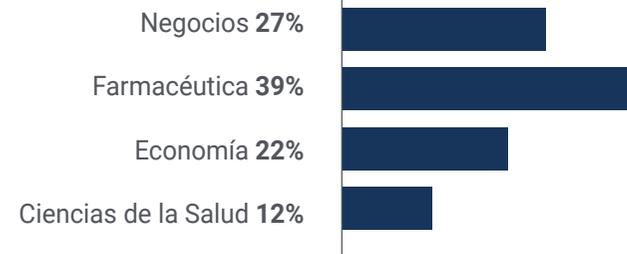
### Años de experiencia



### Formación

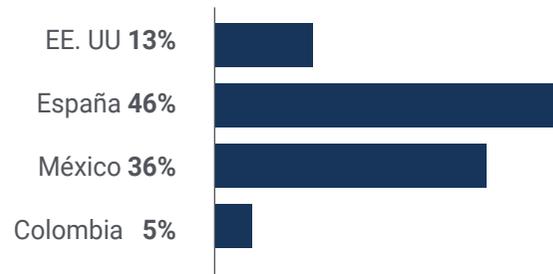


### Perfil académico



## Distribución geográfica

---



## Jacqueline Pérez

---

Publicista Farmacéutica

*"El programa me brindó una combinación única de conocimientos científicos, habilidades empresariales y comprensión de los aspectos regulatorios en la industria farmacéutica. Los profesores son reconocidos expertos y el enfoque práctico que imprimen en el programa me permitió aplicar los conceptos aprendidos a situaciones reales"*

08

# Dirección del curso

Con el propósito de brindar una enseñanza basada en la excelencia, TECH ha incorporado a este programa un destacado cuadro docente. Esto garantizará a los alumnos la posibilidad obtener un aprendizaje de primer nivel a través de reconocidos especialistas, con una vasta trayectoria en los campos de la industria farmacéutica, los negocios y el Marketing Digital. De esta forma, el egresado progresar en su carrera profesional e incrementar el éxito de sus equipos.



A black and white photograph showing three people from a different perspective, looking down at a screen. The image is partially obscured by a dark blue diagonal shape that separates it from the white text area below.

“

*Dominarás el arte del proceso de venta para el sector farmacéutico de la mano de auténticos expertos en Marketing”*

## Dirección



### D. Calderón, Carlos

- ♦ Director de Marketing y Publicidad en Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- ♦ Consultor de Marketing y Publicidad en Experiencia MKT
- ♦ Director de Marketing y Publicidad en Marco Aldany
- ♦ CEO y director creativo en *C&C Advertising*
- ♦ Director de Marketing y Publicidad en Elsevier
- ♦ Director Creativo en CPM Consultores de Publicidad y Marketing
- ♦ Técnico en Publicidad por la CEV de Madrid

## Profesores

### D. García-Valdecasas Rodríguez de Rivera, Jesús

- ♦ Director Técnico Farmacéutico en Laboratorios Bohm
- ♦ Técnico Responsable del Área de Biocidas y del Área de Cosmética en Laboratorios Bohm
- ♦ Coordinador de Calidad y Registros en Laboratorios Bohm
- ♦ Director Garantía Calidad, Desarrollo y Asuntos Regulatorios en Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- ♦ Responsable de Registros/Servicios Técnicos en Arafarma Group S.A.
- ♦ Licenciado en Farmacia por la Universidad de Alcalá
- ♦ Máster en Industria Farmacéutica y Parafarmacéutica por el Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica (CESIF)

### Dña. López Pérez, Damaris

- ♦ Ejecutivo de Cuentas Médicas en el Treelogy Medical Marketing
- ♦ Asesora Médica de Marketing en Doctaforum Medical Marketing
- ♦ Consultora en Persea
- ♦ Coordinadora de Programas en VESA
- ♦ Asistente de Investigación en el Centro de Conservación de Elefantes
- ♦ Maestría en Biología, Investigación y Conservación de la Biodiversidad por la Universidad de Salamanca
- ♦ Maestría en Asuntos Médicos y Medical Science Liaison por el Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica
- ♦ Licenciada en Biología por la Universidad de Extremadura

#### **D. Muñoz, Ignacio**

- ♦ Senior HR Business Partner en CAPITAL ENERGY
- ♦ Manager en Nexus Information Technology
- ♦ Experto en Coaching Ejecutivo. Acreditado por la International Coach Federation y la cualificación Accredited Coach Training Program
- ♦ Máster Executive de Recursos Humanos por el Centro de Estudios Garrigues
- ♦ Licenciado en Psicopedagogía por la Universidad Complutense de Madrid

#### **D. Rivera Madrigal, Víctor**

- ♦ Account Manager en EIE medical
- ♦ Visitador Médico en *Innovasc Integral Solutions S.L*
- ♦ Especialista en ventas en *UCC Europe*
- ♦ Técnico de Marketing Sanitario

“ *Aprovecha la oportunidad para conocer los últimos avances en esta materia para aplicarla a tu práctica diaria* ”

09

# Impacto para tu carrera

El egresado que finalice este Experto Universitario obtendrá las técnicas, herramientas y estrategias necesarias para superarse como director comercial en la industria farmacéutica. Todo esto, en tan solo 6 meses y ayudado por un programa confeccionado por grandes especialistas y un enfoque teórico-práctico de gran utilidad para su desempeño diario. De este modo, podrá distinguirse del resto de competidores y asumir con garantías puestos de alta responsabilidad en un sector altamente competitivo.



“

*Da un salto en tu carrera profesional gracias a este Experto Universitario en Dirección Comercial en Industria Farmacéutica”*

## ¿Estás preparado para dar el salto? Una excelente mejora profesional te espera.

El Experto Universitario en Dirección Comercial en Industria Farmacéutica de TECH es un programa intensivo que te prepara para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito de los negocios y farmacéutico. Su objetivo principal es favorecer tu crecimiento personal y profesional. Ayudarte a conseguir el éxito.

Si quieres superarte a ti mismo, conseguir un cambio positivo a nivel profesional y relacionarte con los mejores, este es tu sitio.

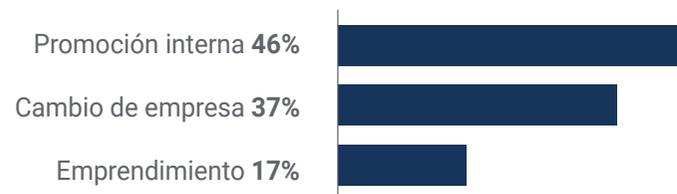
*Lograrás impulsar tu carrera profesional en el sector farmacéutico gracias a esta titulación de TECH.*

*Alcanzar el máximo éxito en tus actividades comerciales para la industria farmacéutica dominando la planificación estratégica.*

### Momento del cambio



### Tipo de cambio



## Mejora salarial

---

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **27,19%**



10

# Beneficios para tu empresa

El profesional que culmine esta titulación podrá ofrecerle a la compañía toda su experiencia, conocimientos específicos y su capacidad para desarrollar estrategias comerciales efectivas. En este sentido, la organización tendrá en su equipo a un especialista que le permitirá expandir su negocio y consolidar cartera de clientes con mayor facilidad. Un quid pro quo que lleva como principal fin alcanzar el éxito dentro de la industria farmacéutica.



“

*Implementa las herramientas tecnológicas más reciente para mejorar las ventas de tu compañía farmacéutica”*

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

### **Crecimiento del talento y del capital intelectual**

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

---

02

### **Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos**

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

### **Construcción de agentes de cambio**

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

---

04

### **Incremento de las posibilidades de expansión internacional**

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

### **Desarrollo de proyectos propios**

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I + D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

---

06

### **Aumento de la competitividad**

Este programa dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

11

# Titulación

El Experto Universitario en Dirección Comercial en Industria Farmacéutica garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a dos diplomas de Experto Universitario, uno expedido por TECH Global University y otro expedido por la Universidad Latinoamericana y del Caribe.



“

*Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”*

El programa del **Experto Universitario en Dirección Comercial en Industria Farmacéutica** es el más completo del panorama académico actual. A su egreso, el estudiante recibirá un diploma universitario emitido por TECH Global University, y otro por la Universidad Latinoamericana y del Caribe.

Estos títulos de formación permanente y actualización profesional de TECH Global University y Universidad Latinoamericana y del Caribe garantizan la adquisición de competencias en el área de conocimiento, otorgando un alto valor curricular al estudiante que supere las evaluaciones y acredite el programa tras cursarlo en su totalidad.

Este doble reconocimiento, de dos destacadas instituciones universitarias, suponen una doble recompensa a una formación integral y de calidad, asegurando que el estudiante obtenga una certificación reconocida tanto a nivel nacional como internacional. Este mérito académico le posicionará como un profesional altamente capacitado y preparado para enfrentar los retos y demandas en su área profesional.

Título: **Experto Universitario en Dirección Comercial en Industria Farmacéutica**

Modalidad: **online**

Duración: **6 meses**

Acreditación: **18 ECTS**



\*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH Universidad ULAC realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



## Experto Universitario Dirección Comercial en Industria Farmacéutica

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **6 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad ULAC**
- » Acreditación: **18 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

# Experto Universitario

## Dirección Comercial en Industria Farmacéutica

