

Experto Universitario

Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico



Experto Universitario Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico

- » Modalidad: **online**
- » Duración: **3 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **18 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**
- » Dirigido a: **Graduados, Diplomados y Licenciados universitarios que hayan realizado previamente cualquiera de las titulaciones del campo de los Negocios, Economía, Marketing y Farmacéutica**

Acceso web: www.techtute.com/escuela-de-negocios/experto-universitario/gestion-financiera-marketing-farmaceutico

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 maximización de los resultados económicos es una de las principales premisas dentro de la Industria Farmacéutica. Esta meta es, a su vez, aplicable a las acciones de Marketing llevadas a cabo por dichas compañías. Y es en este entorno, donde el profesional debe dominar el control de costos, la medición del ROI y la evaluación de la rentabilidad de las estrategias de venta y promoción a implementar. Así, para facilitar esta labor, TECH ha creado esta especialización que lleva al egresado a incrementar sus competencias y habilidades para el análisis y ejecución de la gestión financiera orientado al Marketing Farmacéutico. Todo esto, además, con una metodología 100% en línea, flexible, que posibilita la autogestión del tiempo de estudio.



Experto Universitario en Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico.
TECH Universidad Tecnológica



“

Incrementa la rentabilidad de las estrategias de Marketing Farmacéutico implementadas gracias a este Experto Universitario”

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 tecnológica de vanguardia, que pone todos sus recursos a tu alcance para que catapultes tus oportunidades de éxito empresarial”

En TECH Universidad Tecnológica



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:



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.



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”

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 Tecnológica.

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

04 Objetivos

Esta titulación universitaria nace con la finalidad de ofrecerle al profesional, las herramientas y los conocimientos necesarios para optimizar la gestión financiera en el Marketing de productos farmacéuticos. De este modo podrá optimizar la rentabilidad, controlar los costos, evaluar la ganancia de los productos y tomar decisiones informadas que impulsen el crecimiento y el éxito en este sector. Para ello, TECH proporciona el mejor material didáctico, accesible las 24 horas del día, desde cualquier dispositivo electrónico con conexión a internet.



“

Serás capaz de dominar las principales estrategias de comercialización de productos farmacéuticos en tan solo 3 meses”

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

El Experto Universitario en Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico 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

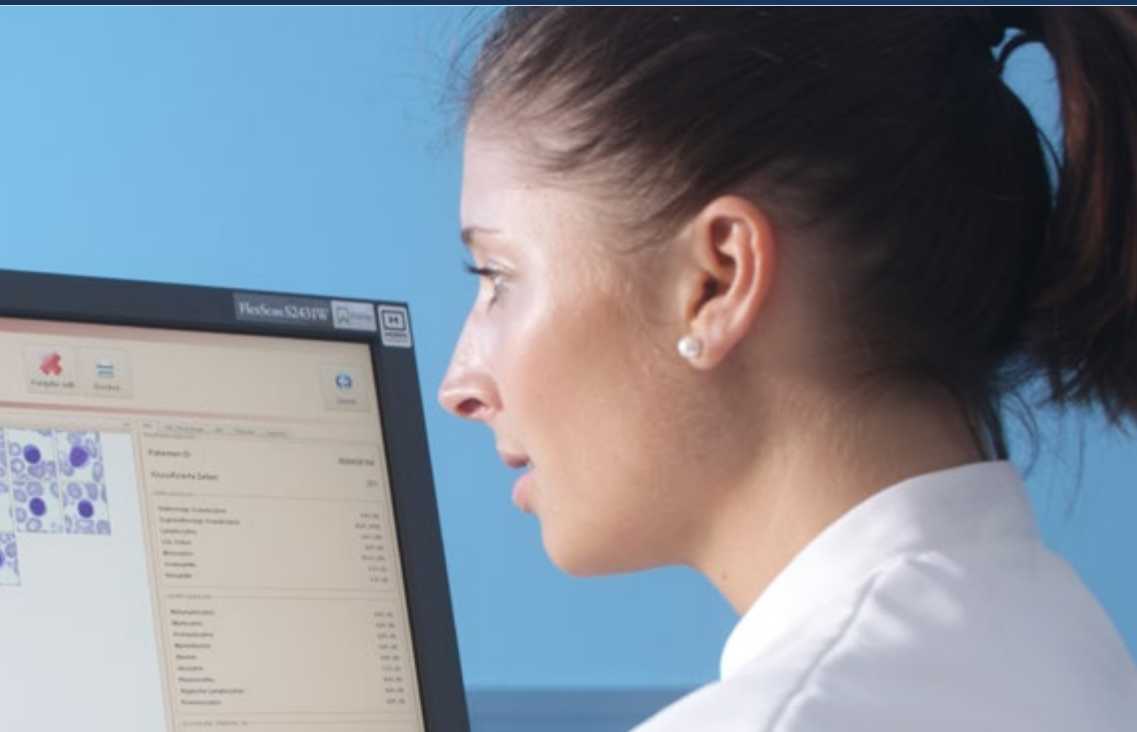
Comprender los conceptos y metodologías de investigación de mercado

07

Utilizar tecnologías y herramientas de investigación de mercado

08

Desarrollar habilidades de ventas específicas para la industria farmacéutica



09

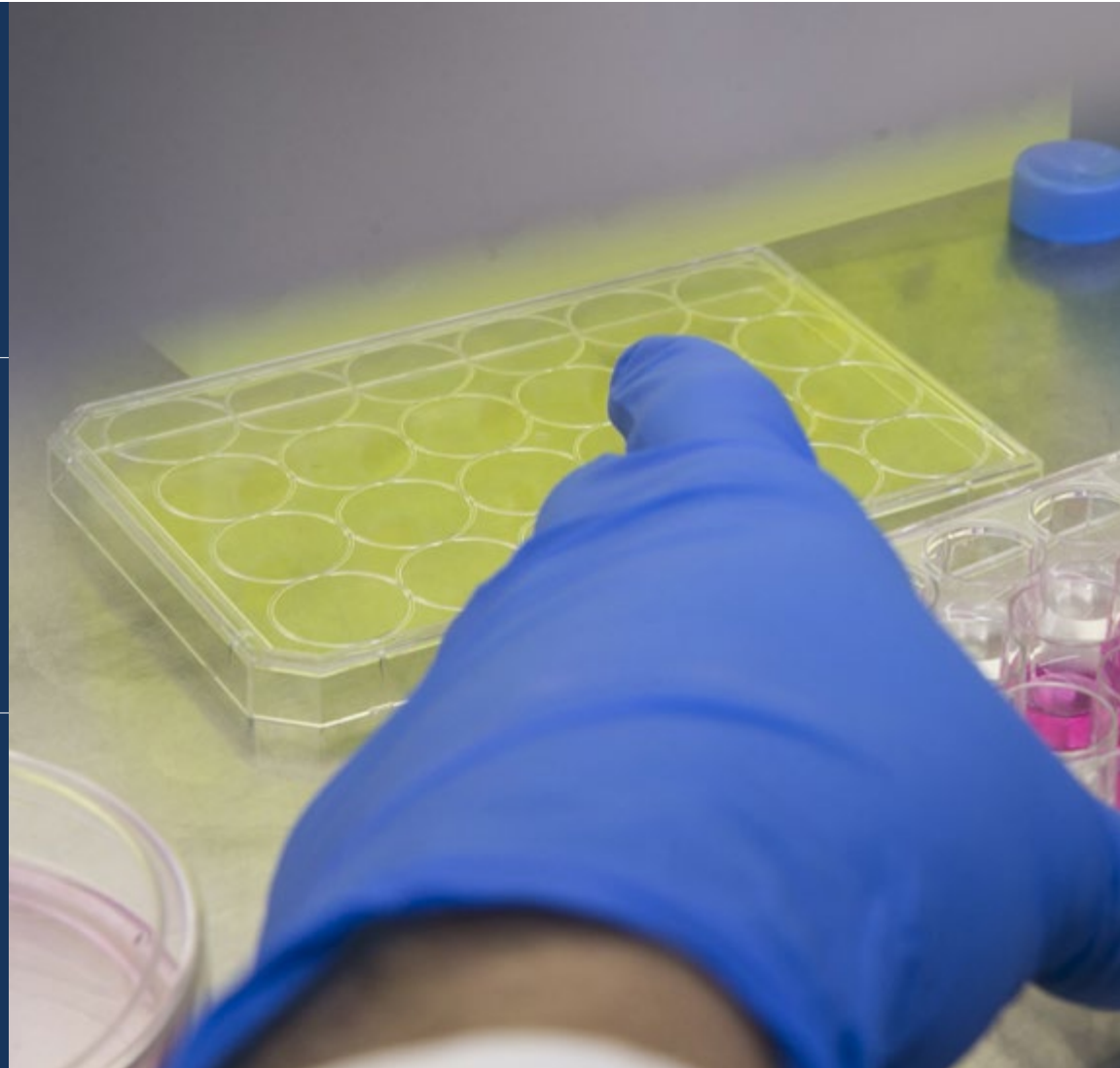
Comprender el ciclo de venta en la industria farmacéutica

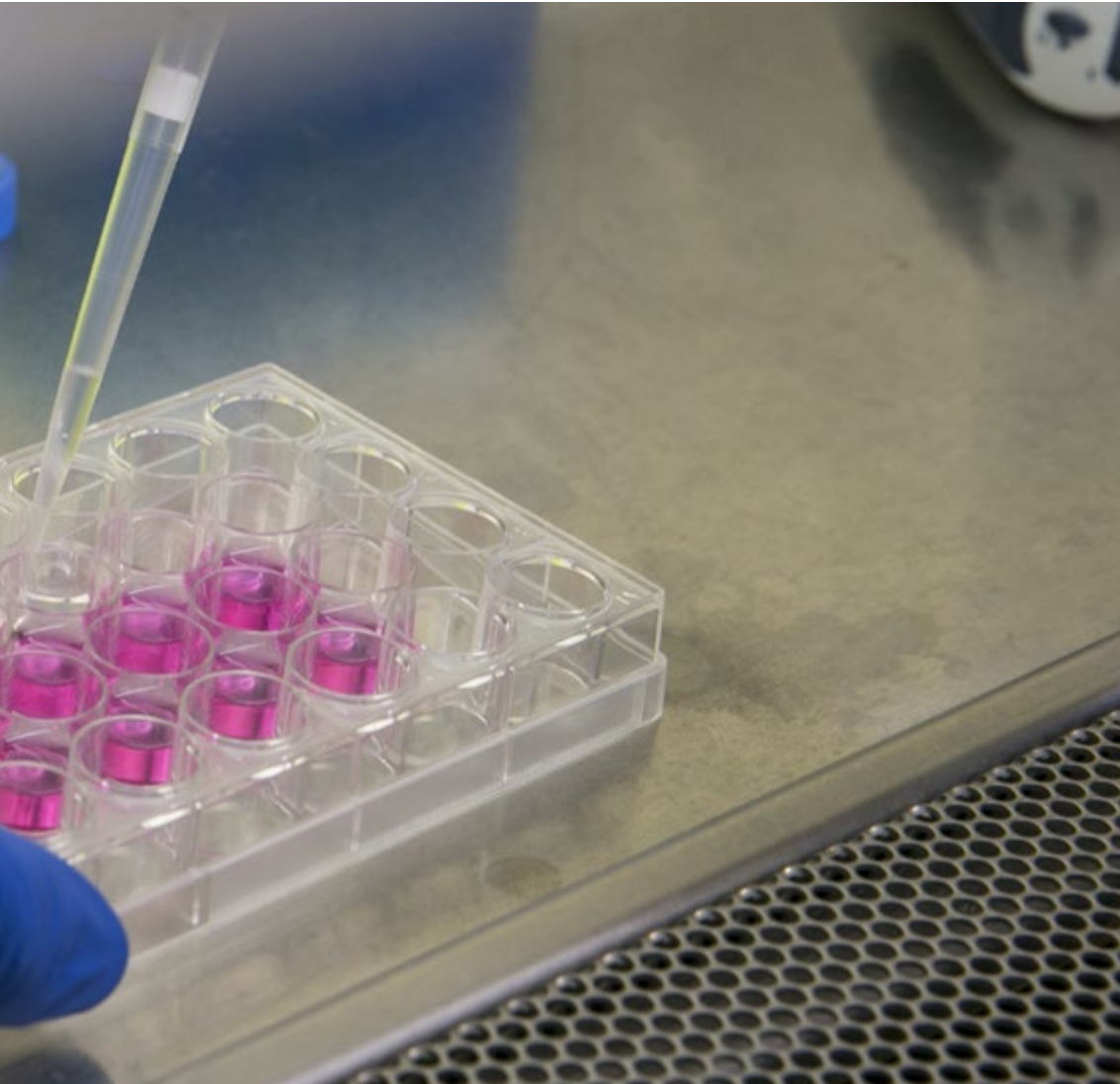
10

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

Este Experto Universitario ofrece un plan de estudios que pone el foco en la administración de los recursos financieros disponibles en un departamento de Marketing orientado al sector farmacéutico. Todo ello, además, presentado de forma atractiva a través de contenido multimedia y una gran cantidad de material didáctico adicional, disponible en cualquier momento del día.



“

Estás ante una opción académica que te proporciona una perspectiva práctica sobre la Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico”

Plan de estudios

Esta titulación proporciona un excelente contenido centrado en elementos relevantes vinculados a la administración Financiera en el ámbito del Marketing Farmacéutico. En este sentido, el profesional profundizará en la industria farmacéutica, en las finanzas, así como en la dirección y gestión de equipos en esta industria.

Así, ahondará en todo lo relacionado a los laboratorios farmacéuticos, la viabilidad de productos novedosos, el análisis financiero para poder evaluar el retorno de la inversión (ROI) de las iniciativas de Marketing, lo que ayuda a tomar decisiones informadas sobre la efectividad y rentabilidad de las estrategias utilizadas.

Para obtener dicho aprendizaje de un modo mucho más efectivo, TECH emplea el método *Relearning*, basado en la reiteración continuada de conceptos a lo largo del itinerario académico. De esta forma, el alumnado obtiene un aprendizaje sencillo y eficaz, sin invertir largas horas de estudio y memorización.

A esto se une la metodología 100% en línea, sin clases con horarios preestablecidos, lo cual le otorga al estudiante total autonomía para acceder al temario y conciliar sus compromisos cotidianos con una enseñanza universitaria que se sitúa a la vanguardia académica.

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

Módulo 1

Estructura de la Industria Farmacéutica

Módulo 2

Finanzas para el departamento de Marketing

Módulo 3

Dirección y gestión de equipos en la Industria Farmacéutica

¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Experto Universitario en Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico de manera totalmente online. Durante los 3 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. Estructura de la Industria Farmacéutica

1.1. Desarrollo farmacológico

- 1.1.1. Descubrimiento de fármacos
- 1.1.2. Farmacocinética
- 1.1.3. Farmacodinamia
- 1.1.4. Ensayos preclínicos

1.2. El laboratorio farmacéutico

- 1.2.1. Buenas prácticas de laboratorio
- 1.2.2. Equipos de laboratorio
- 1.2.3. Instrumentación de laboratorio
- 1.2.4. Análisis microbiológico

1.3. I+D

- 1.3.1. Técnicas de cribado
- 1.3.2. Técnicas de validación
- 1.3.3. Diseño racional
- 1.3.4. Química medicinal

1.4. Patentes

- 1.4.1. Fundamentos de la propiedad intelectual
- 1.4.2. Procedimientos de solicitud de patentes
- 1.4.3. Análisis de patentabilidad
- 1.4.4. Estrategias de protección

1.5. Genéricos

- 1.5.1. Equivalencia terapéutica
- 1.5.2. Bioequivalencia
- 1.5.3. Proceso de desarrollo
- 1.5.4. Proceso de fabricación

1.6. Gestión de stock

- 1.6.1. Control de stock
- 1.6.2. Gestión de inventario
- 1.6.3. Métodos de pronóstico demanda
- 1.6.4. Software gestión de stock

1.7. Descuentos

- 1.7.1. Descuentos por volumen
- 1.7.2. Descuentos pronto pago
- 1.7.3. Descuentos fidelidad
- 1.7.4. Análisis de rentabilidad en descuentos

1.8. Cadena de valor industria farmacéutica

- 1.8.1. Gestión de riesgos
- 1.8.2. Tecnologías de la información
- 1.8.3. Sostenibilidad
- 1.8.4. Responsabilidad social

1.9. Alianzas estratégicas

- 1.9.1. Colaboraciones
- 1.9.2. Acuerdos de licencia
- 1.9.3. *Joint ventures*
- 1.9.4. Negociación de alianzas estratégicas

1.10. Los organismos reguladores

- 1.10.1. Vigilancia postcomercialización
- 1.10.2. Auditorías regulatorias
- 1.10.3. Armonización regulatoria
- 1.10.4. Reconocimiento mutuo de registros

Módulo 2. Finanzas para el departamento de Marketing**2.1. Presupuesto de Marketing**

- 2.1.1. Publicidad tradicional
- 2.1.2. Marketing digital
- 2.1.3. Relaciones con los medios
- 2.1.4. Relaciones publicas

2.2. Análisis de coste y beneficio

- 2.2.1. ACE
- 2.2.2. ACU
- 2.2.3. ACB
- 2.2.4. ACM

2.3. Medición del rendimiento

- 2.3.1. Cuota de mercado
- 2.3.2. Retorno de inversión
- 2.3.3. Investigación y desarrollo
- 2.3.4. Eficiencia operativa

2.4. Planificación financiera

- 2.4.1. Presupuesto
- 2.4.2. Gestión de inventario
- 2.4.3. Gestión de riesgos
- 2.4.4. Capitalización

2.5. Gestión del riesgo financiero

- 2.5.1. Diversificación de productos
- 2.5.2. Gestión cadena suministro
- 2.5.3. Cobertura de riesgos financieros
- 2.5.4. Conclusiones

2.6. La rentabilidad

- 2.6.1. Eficiencia en la producción
- 2.6.2. Estrategias de comercialización
- 2.6.3. Expansión geográfica
- 2.6.4. Conclusiones

2.7. Las inversiones futuras

- 2.7.1. Análisis del riesgo
- 2.7.2. Oportunidad de mercado
- 2.7.3. Elección del momento
- 2.7.4. Conclusiones

2.8. Los recursos financieros de la empresa

- 2.8.1. Capital propio
- 2.8.2. Financiamiento de deuda
- 2.8.3. Capital de riesgo
- 2.8.4. Subvenciones

2.9. El retorno de la inversión

- 2.9.1. Patentes
- 2.9.2. Investigación
- 2.9.3. Análisis
- 2.9.4. Conclusión

2.10. La viabilidad de los nuevos productos

- 2.10.1. Eficacia y seguridad
- 2.10.2. Demanda
- 2.10.3. Oferta
- 2.10.4. Propiedad intelectual

Módulo 3. Dirección y gestión de equipos en la Industria Farmacéutica

3.1. Liderazgo en la Industria Farmacéutica

- 3.1.1. Tendencias y desafíos del liderazgo
- 3.1.2. Liderazgo transformacional
- 3.1.3. Liderazgo en la gestión de riesgos
- 3.1.4. Liderazgo en la mejora continua

3.2. Gestión del talento

- 3.2.1. Estrategias de reclutamiento
- 3.2.2. Desarrollo de perfiles
- 3.2.3. Planificación de la sucesión
- 3.2.4. Retención del talento

3.3. Desarrollo y capacitación de equipos

- 3.3.1. BPM Buenas prácticas de manufactura
- 3.3.2. Desarrollo de habilidades técnicas
- 3.3.3. Entrenamiento en seguridad
- 3.3.4. Desarrollo en I+D

3.4. Estrategias de comunicación interna

- 3.4.1. Desarrollo de una cultura de comunicación abierta
- 3.4.2. Comunicación de objetivos y estrategias
- 3.4.3. Comunicación de cambios organizativos
- 3.4.4. Comunicación de políticas y procedimientos

3.5. Gestión del rendimiento

- 3.5.1. Establecimiento de metas y objetivos claros
- 3.5.2. Definición de indicadores de rendimiento
- 3.5.3. Retroalimentación continua
- 3.5.4. Evaluación del desempeño

3.6. Gestión del cambio

- 3.6.1. Diagnóstico de la necesidad de cambio
- 3.6.2. Comunicación efectiva del cambio
- 3.6.3. Creación de un sentido de urgencia
- 3.6.4. Identificación de líderes del cambio

3.7. Gestión de calidad

- 3.7.1. Definición de estándares de calidad
- 3.7.2. Implementación de sistemas de gestión de calidad
- 3.7.3. Control de calidad en la producción
- 3.7.4. Gestión de proveedores

3.8. Gestión del presupuesto de Marketing

- 3.8.1. Planificación estratégica de Marketing
- 3.8.2. Establecimiento del presupuesto total de Marketing
- 3.8.3. Distribución del presupuesto por canales de Marketing
- 3.8.4. Análisis de retorno de inversión (ROI)

3.9. Planificación y ejecución de campañas de Marketing

- 3.9.1. Análisis del mercado y del público objetivo
- 3.9.2. Establecimiento de objetivos de la campaña
- 3.9.3. Desarrollo de estrategias de Marketing
- 3.9.4. Selección de canales de Marketing

3.10. Actualización de novedades del mercado

- 3.10.1. Análisis de tendencias del mercado
- 3.10.2. Monitoreo de la competencia
- 3.10.3. Seguimiento de las novedades del sector
- 3.10.4. Participación en eventos y conferencias



“

Actualízate a tu propio ritmo de estudio con la innovadora metodología didáctica de TECH y obtén el control total de tu proceso de aprendizaje”

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 emitiesen 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.

Asimismo, 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.





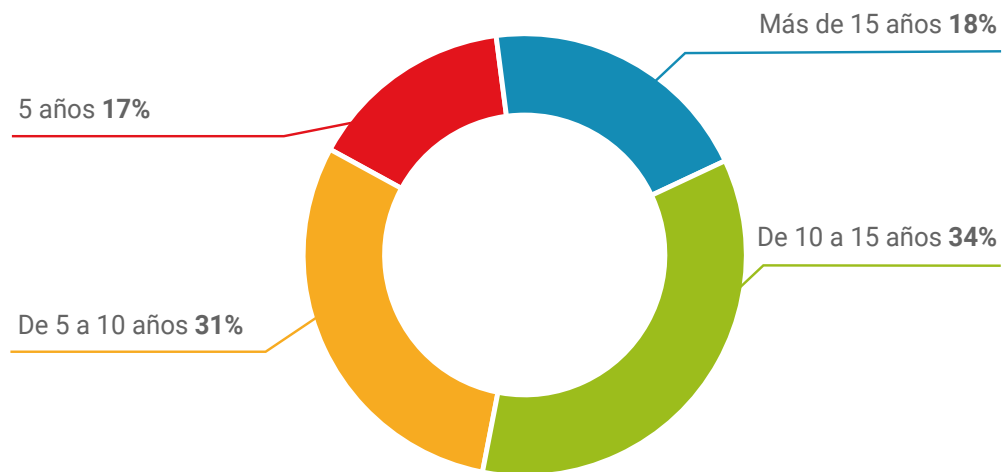
“

Eleva tus conocimientos sobre la elaboración de presupuestos en Marketing tanto offline como online a través del temario más completo”

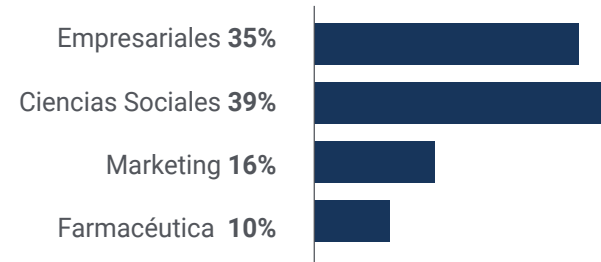
Edad media

Entre **35** y **45** años

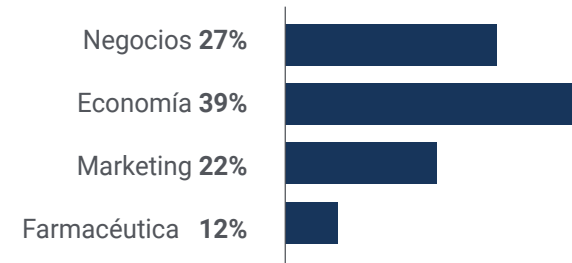
Años de experiencia



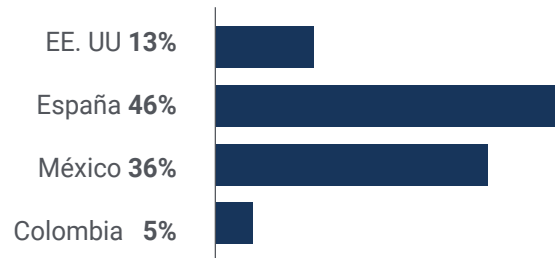
Formación



Perfil Académico



Distribución Geográfica



Mario Castro

Especialista en posicionamiento de marca

"Indudablemente, completar este Experto Universitario ha supuesto un importante estímulo para mi trayectoria profesional. Me encuentro capacitado para asumir puestos financieros en el ámbito del Marketing Farmacéutico y así aportar de forma relevante al crecimiento y triunfo de las compañías de la industrial"

08

Dirección del curso

TECH ha llevado a cabo un riguroso proceso de selección de los docentes que integran este Experto Universitario. De esta forma, el egresado alcanzará un aprendizaje de alto nivel en Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico a través de los mejores expertos en este campo. Asimismo, gracias a su cercanía podrán resolver cualquier duda que tengan sobre el contenido de este programa. Sin duda, una oportunidad única de crecimiento profesional que tan solo ofrece TECH, la universidad digital más grande del mundo.





TECH ha reunido en este programa a los mejores especialistas en Industria Farmacéutica y el Marketing Digital para ofrecerte una enseñanza de calidad”

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, Dámaris

- ♦ 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. González Suárez, Hugo

- ◆ Digital & Product Marketing Manager en Laboratorios ERN S.A.
- ◆ Product Marketing and Project Manager en Amgen
- ◆ Licenciatura en Bioquímica y Farmacología por la Cambridge International University
- ◆ Máster en Marketing por el Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica (CESIF)
- ◆ Máster en Administración de Negocios por la *ESNECA Business School*



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 culmine esta titulación universitaria conseguirá cumplir sus objetivos de crecimiento profesional a través de una especialización en un área determinante para el éxito de las campañas de Marketing Farmacéutico. Así, este aprendizaje le permitirá incrementar sus posibilidades de crecimiento profesional en un sector exigente y que requiere de personal cualificado con una visión innovadora a la par que rigurosa sobre la gestión financiera.



“

Lidera con total garantías proyectos de Marketing Farmacéutico gracias a esta opción académica 100% online”

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

El Experto Universitario en Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico 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.

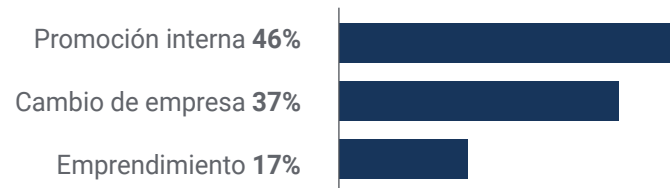
Dirige, gestiona y supervisa con éxito cualquier proyecto promocional de productos farmacéuticos.

Consigue ese deseado ascenso dentro del departamento de Marketing Farmacéutico con este programa.

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 en negocios que complete este programa proporcionará a su empresa una toma de decisiones financieras más sólida, una administración de costos eficiente y un análisis exhaustivo de la rentabilidad de los productos desde la visión del Marketing Farmacéutico. De esta forma, las compañías conseguirán sus objetivos de promoción con mayores garantías de éxito, a la par que sacará el máximo rendimiento a sus campañas comerciales.



“

Incrementarás la capacidad de acción de tu empresa dentro del Marketing Farmacéutico”

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

Este programa en Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.



“

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

Este programa te permitirá obtener el título de **Experto Universitario en Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico** emitido por TECH Universidad Tecnológica.

TECH Universidad Tecnológica, es una Universidad española oficial, que forma parte del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES). Con un enfoque centrado en la excelencia académica y la calidad universitaria a través de la tecnología.

Este título propio contribuye de forma relevante al desarrollo de la educación continua y actualización del profesional, garantizándole la adquisición de las competencias en su área de conocimiento y aportándole un alto valor curricular universitario a su formación. Es 100% válido en todas las Oposiciones, Carrera Profesional y Bolsas de Trabajo de cualquier Comunidad Autónoma española.

Además, el riguroso sistema de garantía de calidad de TECH asegura que cada título otorgado cumpla con los más altos estándares académicos, brindándole al egresado la confianza y la credibilidad que necesita para destacarse en su carrera profesional.

Título: **Experto Universitario en Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico**

Modalidad: **100% Online**

Duración: **3 meses**

Créditos: **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 EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.



Experto Universitario Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico

- » Modalidad: online
- » Duración: **3 meses**
- » Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
- » Acreditación: **18 ECTS**
- » Horario: **a tu ritmo**
- » Exámenes: **online**

Experto Universitario

Gestión Financiera del Marketing Farmacéutico