

**Corso Universitario**  
Processo di Vendita  
nell'Industria Farmaceutica





## Corso Universitario Processo di Vendita nell'Industria Farmaceutica

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università  
Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

Accesso al sito web: [www.techitute.com/it/farmacia/corso-universitario/processo-vendita-industria-farmaceutica](http://www.techitute.com/it/farmacia/corso-universitario/processo-vendita-industria-farmaceutica)

# Indice

01

Presentazione

---

*pag. 4*

02

Obiettivi

---

*pag. 8*

03

Direzione del corso

---

*pag. 12*

04

Struttura e contenuti

---

*pag. 16*

05

Metodologia

---

*pag. 20*

06

Titolo

---

*pag. 28*

# 01

# Presentazione

L'ecosistema digitale ha spostato il consueto business farmaceutico face-to-face in un ambiente molto più ampio, guidato dalla tecnologia. In questa trasformazione del modello di business, i farmacisti hanno dovuto adattare le proprie tecniche di vendita e di comunicazione sia con i pazienti che con il resto degli attori coinvolti in questo settore. Tali cambiamenti hanno portato TECH a progettare questa specializzazione in modalità 100% online, che consentirà allo studente di approfondire le tecniche di persuasione, i canali di comunicazione, le strategie di fidelizzazione e la gestione dei talenti. Il tutto, con un metodo di insegnamento flessibile, che fornirà allo studente l'opportunità di coordinare le proprie attività quotidiane con un aggiornamento completo in questo campo.



“

*Grazie a TECH, rafforzerai le tue capacità di commercializzazione dei prodotti nel settore farmaceutico"*

L'innovazione tecnologica, insieme al miglioramento delle tecniche per ottenere una conoscenza più approfondita del mercato, ha permesso all'industria farmaceutica di continuare a mantenere una crescita economica annuale significativa in tutto il mondo. Il marketing dei prodotti richiede non solo la conoscenza delle loro caratteristiche, ma anche l'applicazione delle proprie tecniche di vendita, comunicazione, acquisizione e fidelizzazione dei clienti.

In questo senso, risulta essenziale che i farmacisti siano a conoscenza dei progressi più noti in quest'area del loro settore, per poter mantenere una strategia di marketing adeguata. Per tale ragione, TECH ha creato questo Corso Universitario in Processo di Vendita nell'Industria Farmaceutica.

Nel corso di 150 ore di lezione, lo studente accederà ad un aggiornamento completo sulla struttura del reparto commerciale, le competenze per effettuare visite mediche, realizzare azioni promozionali nel punto vendita o applicare programmi di follow-up o personalizzazione dei clienti. Il tutto, mediante un approccio teorico-pratico e il miglior materiale didattico del panorama accademico attuale.

In questo modo, il professionista si trova di fronte a un'opzione accademica unica, che si distingue per la qualità dei contenuti e la flessibilità di accesso. Gli studenti hanno bisogno solo di un dispositivo digitale con una connessione a Internet per visualizzare, in qualsiasi momento della giornata, i contenuti presenti sulla piattaforma virtuale.

Questo **Corso Universitario in Processo di Vendita nell'Industria Farmaceutica** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato. Le caratteristiche principali del programma sono:

- ◆ Sviluppo di casi di studio presentati da esperti in Farmacia
- ◆ Contenuti grafici, schematici ed eminentemente pratici che forniscono informazioni scientifiche e pratiche sulle discipline essenziali per l'esercizio della professione
- ◆ Esercizi pratici che offrono un processo di autovalutazione per migliorare l'apprendimento
- ◆ Particolare enfasi sulle metodologie innovative
- ◆ Lezioni teoriche, domande all'esperto e/o al tutor, forum di discussione su questioni controverse e compiti di riflessione individuale
- ◆ Contenuti disponibili da qualsiasi dispositivo fisso o portatile provvisto di connessione internet



*Approfondirai le responsabilità etiche e comunicative del rappresentante delle vendite mediche, indispensabili per costruire fiducia e stabilire relazioni solide"*

“

*Potenzierai le tue strategie promozionali nel punto vendita grazie a questa specializzazione universitaria, progettata da TECH”*

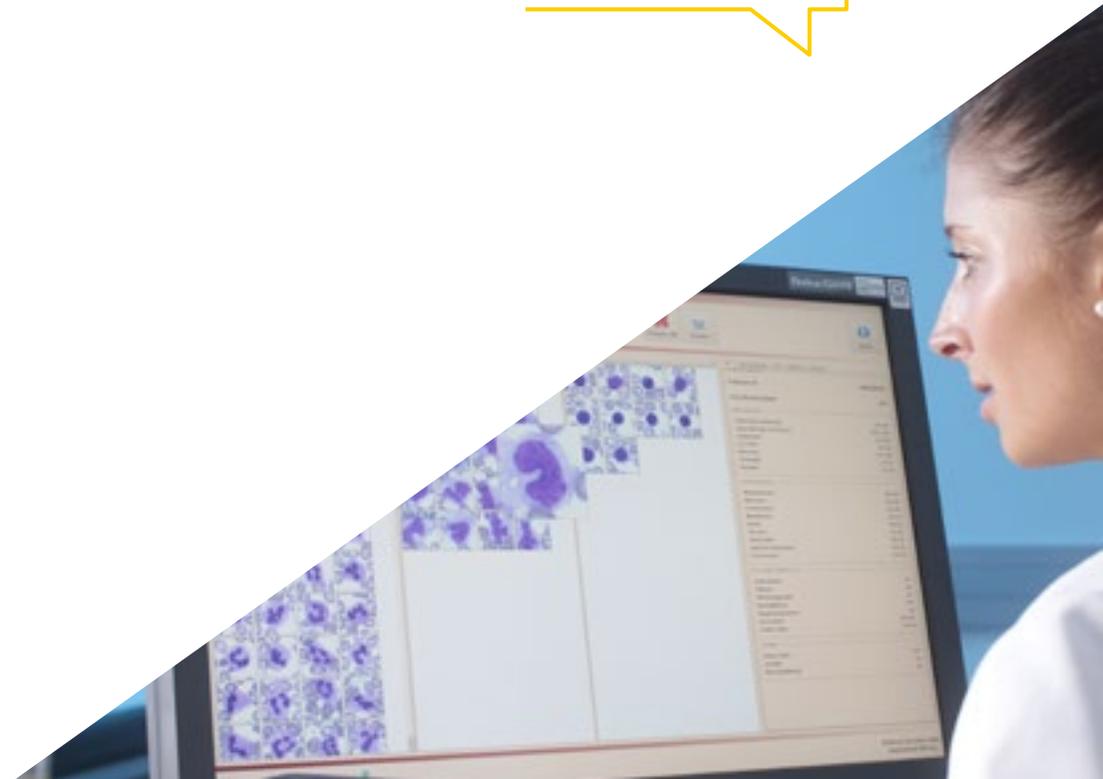
Il personale docente del programma comprende esperti del settore con una vasta esperienza professionale e rinomati specialisti appartenenti a società di rilievo e a università di prestigio.

Contenuti multimediali, sviluppati in base alle ultime tecnologie educative, forniranno al professionista un apprendimento coinvolgente e localizzato, ovvero inserito in un contesto reale.

La creazione di questo programma è incentrata sull'Apprendimento Basato su Problemi, mediante il quale lo specialista deve cercare di risolvere le diverse situazioni che gli si presentano durante il corso. Lo studente potrà usufruire di un innovativo sistema di video interattivi creati da esperti di rinomata fama.

*Amplierai le tue capacità di persuasione e negoziazione per raggiungere accordi commerciali di successo.*

*Migliorerai le tue competenze comunicative nelle vendite grazie all'approccio teorico-pratico di questo programma.*



# 02 Obiettivi

Questa specializzazione mira a fornire al professionista farmaceutico un aggiornamento completo delle conoscenze e delle competenze per implementare tecniche di marketing di successo nell'industria farmaceutica. In questo modo, aumenterà la sua capacità di promuovere e vendere prodotti, nonché il suo ruolo di negoziatore e consulente in un settore in crescita. Per raggiungere tale obiettivo, TECH offre un programma avanzato, integrato da numerosi materiali didattici.





“

*Amplierai le tue competenze per creare strategie di fidelizzazione dei clienti attraverso programmi e servizi personalizzati”*



## Obiettivi generali

---

- ◆ Acquisire conoscenze specialistiche nell'Industria Farmaceutica
- ◆ Acquisire una conoscenza approfondita dell'Industria Farmaceutica
- ◆ Approfondire gli ultimi sviluppi dell'Industria Farmaceutica
- ◆ Comprendere la struttura e il funzionamento dell'Industria Farmaceutica
- ◆ Comprendere l'ambiente competitivo dell'Industria Farmaceutica
- ◆ Comprendere i concetti e le metodologie della ricerca di mercato
- ◆ Utilizzare tecnologie e strumenti di Ricerca di Mercato
- ◆ Sviluppare competenze di vendita specifiche per l'Industria Farmaceutica
- ◆ Comprendere il ciclo di vendita nell'Industria Farmaceutica
- ◆ Analizzare il comportamento dei clienti e le esigenze del Mercato
- ◆ Sviluppare le competenze di leadership
- ◆ Comprendere gli aspetti specifici della gestione nell'Industria Farmaceutica
- ◆ Applicare le tecniche di gestione dei progetti
- ◆ Comprendere i principi e i fondamenti del Marketing nell'Industria Farmaceutica





### Obiettivi specifici

---

- ◆ Sviluppare competenze di vendita specifiche per l'Industria Farmaceutica
- ◆ Approfondire il ciclo di Vendita nell'Industria Farmaceutica
- ◆ Analizzare il comportamento dei clienti e le esigenze del mercato

“

*Grazie a questo programma ti aggiornerai sugli strumenti e le tecniche di comunicazione che massimizzeranno la soddisfazione del cliente nel settore farmaceutico”*

03

# Direzione del corso

Questa specializzazione si distingue per il suo eccezionale personale docente nel settore farmaceutico. La loro vasta esperienza in questo settore si riflette nel piano di studi accessibile in tutto il programma. Grazie alla loro vasta esperienza nel settore farmaceutico e nelle aree di marketing, i professionisti avranno l'opportunità di rafforzare le loro competenze commerciali. In questo modo, questa esperienza accademica diventa un'opportunità unica per gli studenti che desiderano essere aggiornati sotto la guida di veri specialisti del settore.





“

*L'eccellente programma elaborato da specialisti di Marketing Farmaceutico ti guiderà in questo processo di aggiornamento"*

## Direzione



### Dott. Calderón, Carlos

- ◆ Direttore Marketing e Pubblicità presso Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- ◆ Consulente di Marketing e Pubblicità presso Experiencia MKT
- ◆ Direttore Marketing e Pubblicità presso Marco Aldany
- ◆ CEO e direttore creativo presso C&C Advertising
- ◆ Direttore Marketing e Pubblicità presso Elsevier
- ◆ Direttore Creativo presso CPM Consultores de Publicidad y Marketing
- ◆ Tecnico Pubblicitario presso CEV a Madrid



### Dott. Expósito Esteban, Alejandro

- ◆ Direttore Digitale *dell'Innovazione e delle Operazioni Commerciali* presso il Gruppo Merck
- ◆ Direttore Digitale e Nuove Tecnologie presso McDonalds Spagna
- ◆ Direttore di Collaborazioni e Canali *Microma The Service Group*
- ◆ Direttore dei Servizi Post-vendita presso *Pc City Spain S.A.U.*

## Personale docente

### Dott. Rivera Madrigal, Víctor

- ◆ Account Manager presso EIMedical
- ◆ Visitatore medico presso *Innovasc Integral Solutions S.L.*
- ◆ Specialista delle vendite presso *UCC Europe*
- ◆ Tecnico di Marketing Sanitario

“

*Cogli l'occasione per conoscere gli ultimi sviluppi in materia e applicali alla tua pratica quotidiana"*

# 04

## Struttura e contenuti

Questo Corso Universitario fornirà ai farmacisti un aggiornamento completo sul Processo di Vendita nell'Industria Farmaceutica. A tal fine, questo percorso accademico li porterà ad approfondire la struttura del reparto vendite, la comunicazione nelle relazioni commerciali, le strategie di fidelizzazione e l'evoluzione delle prestazioni di vendita. Il tutto è completato da un'ampia biblioteca di risorse didattiche, disponibile in ogni momento, da qualsiasi dispositivo digitale dotato di connessione internet.



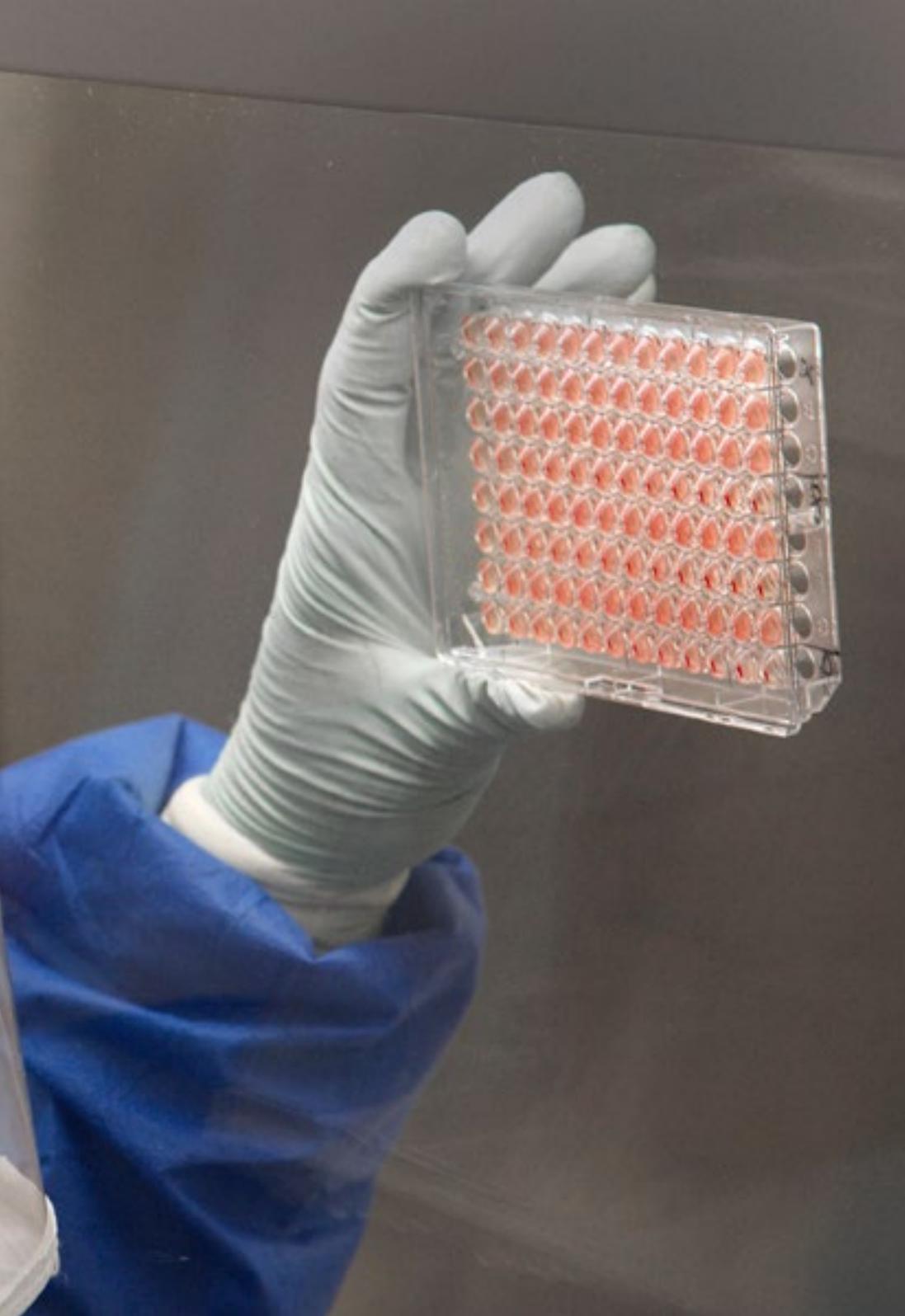
“

*Il metodo Relearning ti darà l'opportunità di consolidare concetti fondamentali del programma e di ridurre le lunghe ore di studio"*

## Modulo 1. Processo di Vendita nell'Industria Farmaceutica

- 1.1. Struttura del dipartimento commerciale
  - 1.1.1. Struttura gerarchica
  - 1.1.2. Progettazione organizzativa
  - 1.1.3. Responsabilità del dipartimento commerciale
  - 1.1.4. Gestione del talento
- 1.2. La visita medica
  - 1.2.1. Responsabilità dell'operatore sanitario
  - 1.2.2. Etica dell'operatore sanitario
  - 1.2.3. Comunicazione efficace
  - 1.2.4. Conoscenza del prodotto
- 1.3. Azioni promozionali nel punto vendita
  - 1.3.1. Obiettivi delle azioni
  - 1.3.2. *Visual merchandising*
  - 1.3.3. Gestione del materiale
  - 1.3.4. Valutazione dell'impatto
- 1.4. Tecniche di Vendita
  - 1.4.1. Principio di persuasione
  - 1.4.2. Abilità di negoziazione
  - 1.4.3. Aggiornamento scientifico
  - 1.4.4. Gestione delle obiezioni
- 1.5. Comunicazione di vendita
  - 1.5.1. Analisi dei diversi canali
  - 1.5.2. Comunicazione verbale
  - 1.5.3. Comunicazione non verbale
  - 1.5.4. Comunicazione scritta
- 1.6. Strategie di fidelizzazione
  - 1.6.1. Programma fedeltà
  - 1.6.2. Servizio clienti personalizzato
  - 1.6.3. Programmi di follow-up
  - 1.6.4. Programmi di compliance terapeutica
- 1.7. Follow-up del cliente
  - 1.7.1. Strumenti per il follow-up del cliente
  - 1.7.2. Soddisfazione del cliente
  - 1.7.3. Tecniche di comunicazione
  - 1.7.4. Utilizzo dei dati





- 1.8. Analisi dei cicli di Vendita
  - 1.8.1. Interpretazione dei dati
  - 1.8.2. Analisi dei cicli
  - 1.8.3. Pianificazione dei cicli di Vendita
  - 1.8.4. Gestione dei cicli di Vendita
- 1.9. Valutazione delle prestazioni di Vendita
  - 1.9.1. Indicatori di performance KPI
  - 1.9.2. Analisi dell'efficacia
  - 1.9.3. Valutazione della produttività
  - 1.9.4. Valutazione del rapporto costo-efficacia del prodotto
- 1.10. Strumenti tecnologici per la Vendita
  - 1.10.1. CRM
  - 1.10.2. Automatizzazione della forza di Vendita
  - 1.10.3. Ottimizzazione dei percorsi
  - 1.10.4. Piattaforma e-Commerce

“ *Approfondirai la valutazione della performance delle tue Vendite con indicatori chiave (KPI), analizzando l'efficacia attraverso le tecniche più precise* ”

05

# Metodologia

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

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



“

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

## In TECH applichiamo il Metodo Casistico

Cosa dovrebbe fare un professionista per affrontare una determinata situazione? Durante il programma affronterai molteplici casi clinici simulati ma basati su pazienti reali, per risolvere i quali dovrai indagare, stabilire ipotesi e infine fornire una soluzione. Esistono molteplici prove scientifiche sull'efficacia del metodo. Gli studenti imparano meglio, in modo più veloce e sostenibile nel tempo.

*Grazie a TECH potrai sperimentare un modo di imparare che sta scuotendo le fondamenta delle università tradizionali di tutto il mondo.*



Secondo il dottor Gérvas, il caso clinico è una presentazione con osservazioni del paziente, o di un gruppo di pazienti, che diventa un "caso", un esempio o un modello che illustra qualche componente clinica particolare, sia per il suo potenziale didattico che per la sua singolarità o rarità. È essenziale che il caso sia radicato nella vita professionale attuale, cercando di ricreare le condizioni reali nella pratica professionista farmaceutico.

“

*Sapevi che questo metodo è stato sviluppato ad Harvard nel 1912 per gli studenti di Diritto? Il metodo casistico consisteva nel presentare agli studenti situazioni reali complesse per far prendere loro decisioni e giustificare come risolverle. Nel 1924 fu stabilito come metodo di insegnamento standard ad Harvard”*

L'efficacia del metodo è giustificata da quattro risultati chiave:

1. I farmacisti che seguono questo metodo, non solo assimilano i concetti, ma sviluppano anche la capacità mentale, grazie a esercizi che valutano situazioni reali e richiedono l'applicazione delle conoscenze.
2. L'apprendimento è solidamente fondato su competenze pratiche, che permettono allo studente di integrarsi meglio nel mondo reale.
3. L'approccio a situazioni nate dalla realtà rende più facile ed efficace l'assimilazione delle idee e dei concetti.
4. La sensazione di efficienza degli sforzi compiuti diventa uno stimolo molto importante per gli studenti e si traduce in un maggiore interesse per l'apprendimento e in un aumento del tempo dedicato al corso.



## Metodologia Relearning

TECH coniuga efficacemente la metodologia del Caso di Studio con un sistema di apprendimento 100% online basato sulla ripetizione, che combina 8 diversi elementi didattici in ogni lezione.

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

*Il farmacista imparerà mediante casi reali e la risoluzione di situazioni complesse in contesti di apprendimento simulati. Queste simulazioni sono sviluppate utilizzando software all'avanguardia per facilitare un apprendimento coinvolgente.*



All'avanguardia della pedagogia mondiale, il metodo Relearning è riuscito a migliorare i livelli di soddisfazione generale dei professionisti che completano i propri studi, rispetto agli indicatori di qualità della migliore università online del mondo (Columbia University).

Grazie a questa metodologia abbiamo formato con un successo senza precedenti più di 115.000 farmacisti di tutte le specialità cliniche, indipendentemente dal carico chirurgico. La nostra metodologia pedagogica è stata sviluppata in un contesto molto esigente, con un corpo di studenti universitari di alto profilo socio-economico e un'età media di 43,5 anni.

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

Nel nostro programma, l'apprendimento non è un processo lineare, ma avviene in una spirale (impariamo, disimpariamo, dimentichiamo e re-impariamo). Pertanto, combiniamo ciascuno di questi elementi in modo concentrico.

Il punteggio complessivo del sistema di apprendimento di TECH è 8.01, secondo i più alti standard internazionali.



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



#### Materiali di studio

Tutti i contenuti didattici sono creati da studenti specialisti che insegneranno nel corso, appositamente per esso, in modo che lo sviluppo didattico sia realmente specifico e concreto.

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



#### Tecniche e procedure in video

TECH rende partecipe lo studente delle ultime tecniche, degli ultimi progressi educativi e dell'avanguardia delle tecniche farmaceutiche attuali. Il tutto in prima persona, con il massimo rigore, spiegato e dettagliato affinché tu lo possa assimilare e comprendere. E la cosa migliore è che puoi guardarli tutte le volte che vuoi.



#### Riepiloghi interattivi

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

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



#### Letture complementari

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





#### Analisi di casi elaborati e condotti da esperti

Un apprendimento efficace deve necessariamente essere contestuale. Per questa ragione, ti presenteremo il trattamento di alcuni casi reali in cui l'esperto ti guiderà attraverso lo sviluppo della cura e della risoluzione di diverse situazioni: un modo chiaro e diretto per raggiungere il massimo grado di comprensione.



#### Testing & Retesting

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



#### Master class

Esistono evidenze scientifiche sull'utilità dell'osservazione di esperti terzi: la denominazione "Learning from an Expert" rafforza le conoscenze e i ricordi e genera sicurezza nel futuro processo decisionale.



#### Guide di consultazione veloce

TECH ti offre i contenuti più rilevanti del corso in formato schede o guide di consultazione veloce. Un modo sintetico, pratico ed efficace per aiutare lo studente a progredire nel suo apprendimento.



# 06 Titolo

Il Corso Universitario in Processo di Vendita nell'Industria Farmaceutica garantisce, oltre alla preparazione più rigorosa e aggiornata, il conseguimento di una qualifica di Corso Universitario rilasciata da TECH Università Tecnologica.



“

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

Questo **Corso Universitario in Processo di Vendita nell'Industria Farmaceutica** possiede il programma scientifico più completo e aggiornato del mercato.

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

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

Titolo: **Corso Universitario in Processo di Vendita nell'Industria Farmaceutica**

N° Ore Ufficiali: **150 o.**



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

futuro  
salute fiducia persone  
educazione informazione tutor  
garanzia accreditamento insegnamento  
istituzioni tecnologia apprendimento  
comunità impegno  
attenzione personalizzata in  
conoscenza presente qualità  
formazione online  
sviluppo istituzioni  
classe virtuale lingu

**tech** università  
tecnologica

**Corso Universitario**  
Processo di Vendita  
nell'Industria Farmaceutica

- » Modalità: online
- » Durata: 6 settimane
- » Titolo: TECH Università  
Tecnologica
- » Orario: a tua scelta
- » Esami: online

**Corso Universitario**  
Processo di Vendita  
nell'Industria Farmaceutica