

Curso

Processo de Venda na  
Indústria Farmacêutica



**tech** universidade  
tecnológica



**tech** universidade  
tecnológica

## Curso

### Processo de Venda na Indústria Farmacêutica

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Acesso ao site: [www.techtute.com/br/farmacia/curso/processo-venda-industria-farmaceutica](http://www.techtute.com/br/farmacia/curso/processo-venda-industria-farmaceutica)

# Índice

01

Apresentação

---

*pág. 4*

02

Objetivos

---

*pág. 8*

03

Direção do curso

---

*pág. 12*

04

Estrutura e conteúdo

---

*pág. 16*

05

Metodologia

---

*pág. 20*

06

Certificado

---

*pág. 28*

# 01

# Apresentação

O ecossistema digital transferiu os negócios farmacêuticos presenciais habituais para um ambiente muito maior e orientado pela tecnologia. Na transformação do modelo de negócios, os farmacêuticos tiveram que adaptar suas técnicas de vendas e comunicação tanto com os pacientes quanto com o restante dos agentes envolvidos neste setor. Essas mudanças levaram a TECH a criar este curso 100% online, no qual o aluno se aprofundará em técnicas de persuasão, canais de comunicação, estratégias de fidelidade e gestão de talentos. Tudo isso, em uma modalidade pedagógica flexível, dará ao aluno a oportunidade de conciliar suas atividades diárias com uma atualização completa neste campo.



“

*Com a TECH, você fortalecerá suas habilidades para a comercialização de produtos no setor farmacêutico”*

A inovação tecnológica, aliada a técnicas aprimoradas para obter uma compreensão mais profunda do mercado, permitiu que o setor farmacêutico continuasse a manter um crescimento econômico anual significativo em todo o mundo. A comercialização de produtos exige não apenas o conhecimento de suas próprias características, mas também a aplicação de técnicas de vendas, comunicação, aquisição e fidelização de clientes.

Nesse sentido, é fundamental que os farmacêuticos estejam cientes dos desenvolvimentos mais importantes nessa área de seu setor para manter uma estratégia de marketing adequada. Por esse motivo, a TECH criou este Curso de Processo de Venda na Indústria Farmacêutica.

Assim, ao longo de 150 horas de estudo, o aluno obterá uma atualização completa sobre a estrutura do departamento comercial, as habilidades para realizar visitas médicas, ações promocionais no ponto de venda ou aplicar programas de acompanhamento ou personalização de clientes. Tudo isso, com uma abordagem teórico-prática e o melhor material pedagógico do cenário acadêmico atual.

Dessa forma, o profissional se depara com uma opção acadêmica única que se distingue por seu conteúdo de qualidade e flexibilidade de acesso. Os alunos precisam apenas de um dispositivo digital com conexão à Internet para visualizar o conteúdo disponível na plataforma virtual a qualquer hora do dia.

Este **Curso de Processo de Venda na Indústria Farmacêutica** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado. Suas principais características são:

- ◆ O desenvolvimento de casos práticos apresentados por especialistas em Farmácia
- ◆ O conteúdo gráfico, esquemático e extremamente útil fornece informações científicas e práticas sobre aquelas disciplinas indispensáveis para o exercício da profissão
- ◆ Exercícios práticos em que o processo de autoavaliação é realizado para melhorar a aprendizagem
- ◆ Destaque especial para as metodologias inovadoras
- ◆ Lições teóricas, perguntas a especialistas, fóruns de discussão sobre temas controversos e trabalhos de reflexão individual
- ◆ Disponibilidade de acesso a todo o conteúdo a partir de qualquer dispositivo, fixo ou portátil, com conexão à Internet



*Aprofunde seu conhecimento sobre as responsabilidades éticas e comunicativas do representante de vendas médicas, essenciais para criar confiança e estabelecer relacionamentos sólidos"*

“

*Aperfeiçoe suas estratégias promocionais no ponto de venda graças a este curso, desenvolvido pela TECH”*

O corpo docente do curso conta com profissionais do setor, que transferem toda a experiência adquirida ao longo de suas carreiras para esta capacitação, além de especialistas reconhecidos de sociedades de referência e universidades de prestígio.

O conteúdo multimídia, desenvolvido com a mais recente tecnologia educacional, permitirá ao profissional uma aprendizagem contextualizada, ou seja, realizada através de um ambiente simulado, proporcionando uma capacitação imersiva e programada para praticar diante de situações reais.

A estrutura deste programa se concentra na Aprendizagem Baseada em Problemas, através da qual o profissional deverá resolver as diferentes situações de prática profissional que surgirem ao longo do curso acadêmico. Para isso, contará com a ajuda de um inovador sistema de vídeo interativo realizado por especialistas reconhecidos.

*Amplie suas habilidades de persuasão e negociação para fechar negócios de sucesso.*

*Aperfeiçoe suas habilidades de comunicação em vendas graças à abordagem teórica e prática deste programa.*



# 02 Objetivos

Este curso tem como objetivo oferecer ao profissional uma atualização completa de conhecimentos e habilidades para implementar técnicas de marketing bem-sucedidas no setor farmacêutico. Dessa forma, ele ampliará sua capacidade de promover e vender produtos, bem como sua função de negociador e consultor em um setor em crescimento. Para atingir esse objetivo, a TECH oferece um programa de estudos avançado, complementado por diversos materiais didáticos.







“

*Amplie suas habilidades para criar estratégias de fidelização de clientes através de programas e serviços personalizados”*



## Objetivos gerais

---

- ◆ Adquirir conhecimento especializado na indústria farmacêutica
- ◆ Aprofundar seus conhecimentos sobre a indústria farmacêutica
- ◆ Analisar os mais recentes avanços na indústria farmacêutica
- ◆ Compreender a estrutura e o funcionamento da indústria farmacêutica
- ◆ Compreender o ambiente competitivo da indústria farmacêutica
- ◆ Compreender os conceitos e as metodologias de pesquisa de mercado
- ◆ Usar tecnologias e ferramentas de pesquisa de mercado
- ◆ Desenvolver habilidades de vendas específicas para a indústria farmacêutica
- ◆ Compreender o ciclo de vendas na indústria farmacêutica
- ◆ Analisar o comportamento do cliente e as necessidades do mercado
- ◆ Desenvolver habilidades de liderança
- ◆ Compreender os aspectos específicos da gestão na indústria farmacêutica
- ◆ Aplicar técnicas de gestão de projetos
- ◆ Compreender os princípios e fundamentos do marketing na indústria farmacêutica





## Objetivos específicos

---

- ◆ Desenvolver habilidades de vendas específicas para a indústria farmacêutica
- ◆ Investigar o ciclo de vendas na indústria farmacêutica
- ◆ Analisar o comportamento do cliente e as necessidades do mercado

“

*Com este programa, você estará atualizado sobre as ferramentas e técnicas de comunicação que maximizarão a satisfação do cliente na Indústria Farmacêutica”*

03

# Direção do curso

Este curso se destaca por uma excelente equipe de professores na área de farmácia. Sua vasta experiência no setor se reflete no conteúdo programático acessível ao longo do programa. Graças à sua vasta experiência no setor farmacêutico e nas áreas de Marketing, os profissionais terão a oportunidade de fortalecer suas habilidades comerciais. Dessa forma, essa experiência acadêmica se torna uma oportunidade única para os alunos que desejam ser atualizados por verdadeiros especialistas na área.





“

*O excelente programa de estudos desenvolvido por especialistas em Marketing Farmacêutico o guiará através deste processo de atualização”*

## Direção



### Sr. Carlos Calderón

- ♦ Diretor de Marketing e Publicidade em Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano S.A.
- ♦ Consultor de Marketing e Publicidade na Experiencia MKT
- ♦ Diretor de Marketing e Publicidade da Marco Aldany
- ♦ CEO e diretor criativo da *C&C Advertising*
- ♦ Diretor de Marketing e Publicidade da Elsevier
- ♦ Diretor Criativo da CPM Consultores de Publicidade e Marketing
- ♦ Técnico de Publicidade da CEV de Madri



### Sr. Alejandro Expósito Esteban

- ♦ Diretor Digital de *Innovation and Business Operation en Merck Group*
- ♦ Diretor Digital e de Novas Tecnologias em McDonals Espanha
- ♦ Diretor de Alianças e Canais em *Microma The Service Group*
- ♦ Diretor de Serviços Pós-Vendas em *Pc City Spain S.A.U.*

## Professores

### Sr. Víctor Rivera Madrigal

- ◆ Account Manager em EIMedical
- ◆ Visitante Médico em *Innovasc Integral Solutions S.L*
- ◆ Especialista em vendas em *UCC Europe*
- ◆ Técnico de Marketing de Saúde

“

*Aproveite a oportunidade para conhecer os últimos avanços nesta área e aplicá-los em sua prática diária”*

# 04

## Estrutura e conteúdo

Este curso proporcionará aos farmacêuticos uma atualização abrangente sobre o processo de vendas da indústria farmacêutica. Para isso, este programa acadêmico permitirá que o aluno estude em profundidade a estrutura do departamento de vendas, a comunicação nas relações comerciais, as estratégias de fidelidade e a evolução do desempenho de vendas. Tudo isso é complementado por uma extensa biblioteca de recursos educacionais, disponível 24 horas por dia, em qualquer dispositivo digital com conexão à Internet.





“

*O método Relearning lhe dará a oportunidade de consolidar conceitos-chave em um tempo muito curto e reduzir as longas horas de estudo"*

## Módulo 1. Processo de Venda na Indústria Farmacêutica

- 1.1. Estrutura do departamento comercial
  - 1.1.1. Estrutura hierárquica
  - 1.1.2. Projeto organizacional
  - 1.1.3. Responsabilidade do departamento comercial
  - 1.1.4. Gestão do talento
- 1.2. A visita médica
  - 1.2.1. Responsabilidades do visitante médico
  - 1.2.2. Ética do visitante médico
  - 1.2.3. Comunicação eficaz
  - 1.2.4. Conhecimento do produto
- 1.3. Ações promocionais no ponto de venda
  - 1.3.1. Objetivos das ações
  - 1.3.2. *Visual merchandising*
  - 1.3.3. Gestão de materiais
  - 1.3.4. Avaliação de impacto
- 1.4. Técnicas de venda
  - 1.4.1. Princípio de persuasão
  - 1.4.2. Habilidades de negociação
  - 1.4.3. Atualização científica
  - 1.4.4. Lidando com objeções
- 1.5. A comunicação em vendas
  - 1.5.1. Análise dos diferentes canais
  - 1.5.2. Comunicação verbal
  - 1.5.3. Comunicação não verbal
  - 1.5.4. Comunicação escrita
- 1.6. Estratégias de fidelização
  - 1.6.1. Programa de fidelidade
  - 1.6.2. Serviço personalizado ao cliente
  - 1.6.3. Programas de acompanhamento
  - 1.6.4. Programas de conformidade
- 1.7. Acompanhamento de clientes
  - 1.7.1. Ferramentas para acompanhamento de clientes
  - 1.7.2. Satisfação
  - 1.7.3. Técnicas de comunicação
  - 1.7.4. Uso de dados



- 1.8. Análise do ciclo de vendas
  - 1.8.1. Interpretação de dados
  - 1.8.2. Análise de ciclos
  - 1.8.3. Planejamento de ciclo de vendas
  - 1.8.4. Gestão de ciclo de vendas
- 1.9. Avaliação do desempenho de vendas
  - 1.9.1. Indicadores de desempenho KPIs
  - 1.9.2. Análise da eficácia
  - 1.9.3. Avaliação da produtividade
  - 1.9.4. Avaliação da lucratividade dos produtos
- 1.10. Ferramentas tecnológicas para vendas
  - 1.10.1. CRM
  - 1.10.2. Automatização da força de vendas
  - 1.10.3. Otimização de rotas
  - 1.10.4. Plataformas de comércio eletrônico



*Aprofunde conhecimentos na avaliação de seu desempenho de vendas com indicadores-chave de desempenho (KPI), analisando a eficácia por meio das técnicas mais específicas"*



05

# Metodologia

Este curso oferece uma maneira diferente de aprender. Nossa metodologia é desenvolvida através de um modo de aprendizagem cíclico: **o Relearning**. Este sistema de ensino é utilizado, por exemplo, nas faculdades de medicina mais prestigiadas do mundo e foi considerado um dos mais eficazes pelas principais publicações científicas, como o *New England Journal of Medicine*.





*Descubra o Relearning, um sistema que abandona a aprendizagem linear convencional para realizá-la através de sistemas de ensino cíclicos: uma forma de aprendizagem que se mostrou extremamente eficaz, especialmente em disciplinas que requerem memorização"*

## Na TECH usamos o Método do Caso

Em uma determinada situação clínica, o que um profissional deveria fazer? Ao longo do programa, os alunos irão se deparar com diversos casos simulados baseados em situações reais, onde deverão investigar, estabelecer hipóteses e finalmente resolver as situações. Há diversas evidências científicas sobre a eficácia deste método. Os farmacêuticos aprendem melhor, mais rápido e de forma mais sustentável ao longo do tempo.

*Com a TECH você irá experimentar uma forma de aprender que está revolucionando as bases das universidades tradicionais em todo o mundo.*



Segundo o Dr. Gérvas, o caso clínico é a apresentação comentada de um paciente, ou grupo de pacientes, que se torna um "caso", um exemplo ou modelo que ilustra algum componente clínico peculiar, seja pelo seu poder de ensino ou pela sua singularidade ou raridade. É essencial que o caso seja fundamentado na vida profissional atual, tentando recriar as condições reais da prática profissional do farmacêutico.

“

*Você sabia que este método foi desenvolvido em 1912, em Harvard, para os alunos de Direito? O método do caso consistia em apresentar situações reais e complexas para que os alunos tomassem decisões e justificassem como resolvê-las. Em 1924 foi estabelecido como o método de ensino padrão em Harvard”*

#### A eficácia do método é justificada por quatro conquistas fundamentais:

1. Os farmacêuticos que seguem este método não só assimilam os conceitos, mas também desenvolvem a capacidade mental, através de exercícios que avaliam situações reais e a aplicação do conhecimento.
2. A aprendizagem se consolida nas habilidades práticas permitindo ao farmacêutico integrar melhor o conhecimento à prática clínica.
3. A assimilação de ideias e conceitos se torna mais fácil e mais eficiente, graças ao uso de situações decorrentes da realidade.
4. A sensação de eficiência do esforço investido se torna um estímulo muito importante para os alunos, o que se traduz em um maior interesse pela aprendizagem e um aumento no tempo dedicado ao curso.



## Metodologia Relearning

A TECH utiliza de maneira eficaz a metodologia do estudo de caso com um sistema de aprendizagem 100% online, baseado na repetição, combinando 8 elementos didáticos diferentes em cada aula.

Potencializamos o Estudo de Caso com o melhor método de ensino 100% online: o Relearning.

*O farmacêutico aprenderá através de casos reais e da resolução de situações complexas em ambientes simulados de aprendizagem. Estes simulados são realizados através de software de última geração para facilitar a aprendizagem imersiva.*





Na vanguarda da pedagogia mundial, o método Relearning conseguiu melhorar os níveis de satisfação geral dos profissionais que concluíram seus estudos, com relação aos indicadores de qualidade da melhor universidade online do mundo (Universidade de Columbia).

Através desta metodologia, mais de 115 mil farmacêuticos foram capacitados com sucesso sem precedentes em todas as especialidades clínicas, independente da carga cirúrgica. Nossa metodologia de ensino é desenvolvida em um ambiente altamente exigente, com um corpo discente com um perfil socioeconômico médio-alto e uma média de idade de 43,5 anos.

*O Relearning permitirá uma aprendizagem com menos esforço e mais desempenho, fazendo com que você se envolva mais em sua especialização, desenvolvendo o espírito crítico e sua capacidade de defender argumentos e contrastar opiniões: uma equação de sucesso*

No nosso programa, a aprendizagem não é um processo linear, ela acontece em espiral (aprender, desaprender, esquecer e reaprender). Portanto, combinamos cada um desses elementos de forma concêntrica.

A nota geral do sistema de aprendizagem da TECH é de 8,01, de acordo com os mais altos padrões internacionais.



Neste programa, oferecemos o melhor material educacional, preparado especialmente para os profissionais:



#### Material de estudo

Todo o conteúdo foi criado especialmente para o curso pelos especialistas que irão ministrá-lo, o que faz com que o desenvolvimento didático seja realmente específico e concreto.

Posteriormente, esse conteúdo é adaptado ao formato audiovisual, para criar o método de trabalho online da TECH. Tudo isso, com as técnicas mais inovadoras que proporcionam alta qualidade em todo o material que é colocado à disposição do aluno.



#### Técnicas e procedimentos em vídeo

A TECH aproxima o aluno das técnicas mais inovadoras, dos últimos avanços educacionais e da vanguarda da Educação. Tudo isso, explicado detalhadamente para sua total assimilação e compreensão. E o melhor de tudo, você poderá assistí-los quantas vezes quiser.



#### Resumos interativos

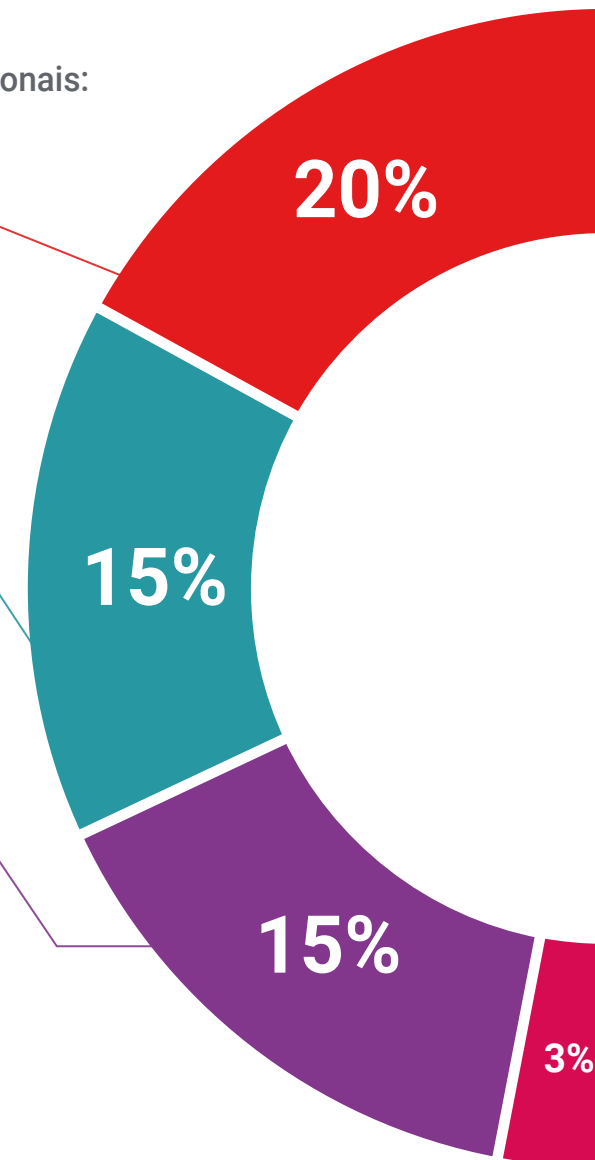
A equipe da TECH apresenta o conteúdo de forma atraente e dinâmica através de pílulas multimídia que incluem áudios, vídeos, imagens, gráficos e mapas conceituais para consolidar o conhecimento.

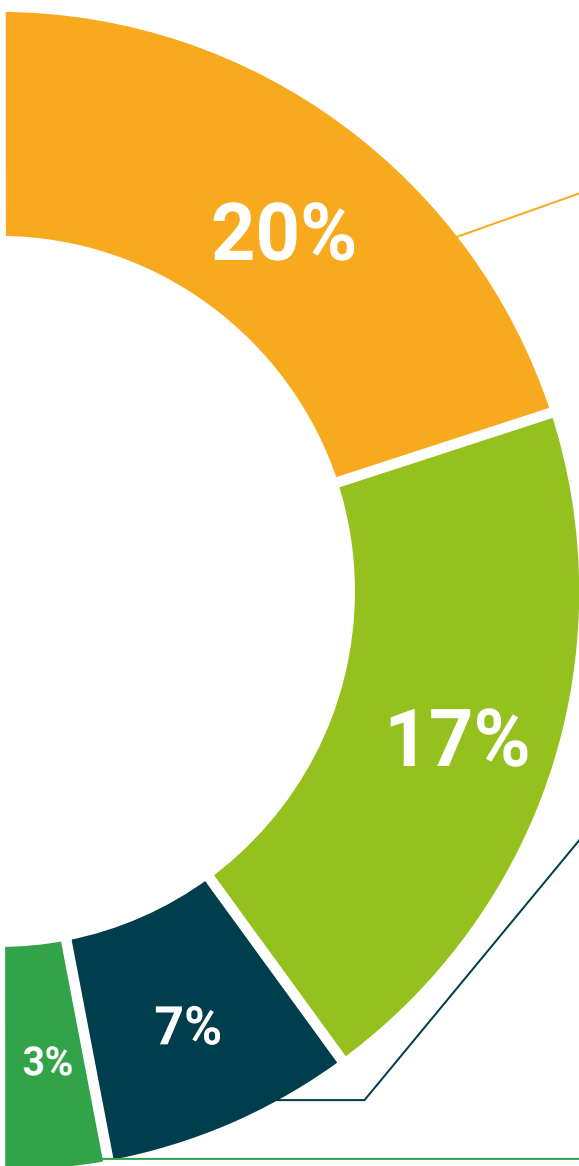
Este sistema exclusivo de capacitação por meio da apresentação de conteúdo multimídia foi premiado pela Microsoft como "Caso de sucesso na Europa".



#### Leituras complementares

Artigos recentes, documentos de consenso e diretrizes internacionais, entre outros. Na biblioteca virtual da TECH o aluno terá acesso a tudo o que for necessário para complementar a sua capacitação.





### Estudos de casos elaborados e orientados por especialistas

A aprendizagem efetiva deve ser necessariamente contextual. Portanto, na TECH apresentamos casos reais em que o especialista guia o aluno através do desenvolvimento da atenção e da resolução de diferentes situações: uma forma clara e direta de alcançar o mais alto grau de compreensão.



### Testing & Retesting

Avaliamos e reavaliamos periodicamente o conhecimento do aluno ao longo do programa, através de atividades e exercícios de avaliação e autoavaliação, para que possa comprovar que está alcançando seus objetivos.



### Masterclasses

Há evidências científicas sobre a utilidade da observação de terceiros especialistas. O "Learning from an expert" fortalece o conhecimento e a memória, além de gerar segurança para a tomada de decisões difíceis no futuro.



### Guias rápidos de ação

A TECH oferece o conteúdo mais relevante do curso em formato de fichas de trabalho ou guias rápidos de ação. Uma forma sintetizada, prática e eficaz de ajudar os alunos a progredirem na aprendizagem.



06

# Certificado

O Curso de Processo de Venda na Indústria Farmacêutica garante, além da capacitação mais rigorosa e atualizada, acesso ao certificado do Curso emitido pela TECH Universidade Tecnológica.



“

*Conclua este programa de estudos com sucesso e receba o seu certificado sem sair de casa e sem burocracias”*

Este **Curso de Processo de Venda na Indústria Farmacêutica** conta com o conteúdo científico mais completo e atualizado do mercado.

Uma vez aprovadas as avaliações, o aluno receberá por correio o certificado\* do **Curso** emitido pela **TECH Universidade Tecnológica**.

O certificado emitido pela **TECH Universidade Tecnológica** expressará a qualificação obtida no Curso, atendendo aos requisitos normalmente exigidos pelas bolsas de empregos, concursos públicos e avaliação de carreira profissional.

Título: **Curso de Processo de Venda na Indústria Farmacêutica**

Modalidade: **online**

Duração: **6 semanas**



\*Apostila de Haia: Caso o aluno solicite que seu certificado seja apostilado, a TECH EDUCATION providenciará a obtenção do mesmo a um custo adicional.

futuro  
saúde confiança pessoas  
informação orientadores  
educação certificação ensino  
garantia aprendizagem  
instituições tecnologia  
comunidade compr  
atenção personalizada  
conhecimento in  
presente qual  
desenvolvimento si

**tech** universidade  
tecnológica

### Curso

Processo de Venda na  
Indústria Farmacêutica

- » Modalidade: online
- » Duração: 6 semanas
- » Certificado: TECH Universidade Tecnológica
- » Horário: no seu próprio ritmo
- » Provas: online

Curso

Processo de Venda na  
Indústria Farmacêutica