

Experto Universitario

Dirección de Empresas

Pharma Biotech



Experto Universitario

Dirección de Empresas Pharma Biotech

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: www.techtute.com/medicina/experto-universitario/experto-universitario-direccion-empresas-pharma-biotech

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Objetivos

pág. 8

03

Dirección del curso

pág. 12

04

Estructura y contenido

pág. 16

05

Metodología

pág. 22

06

Titulación

pág. 30

01

Presentación

Dirigir una empresa de la industria biofarmacéutica requiere altas capacidades no solo sanitarias, sino también en materia de planificación corporativa y de gestión de los recursos. Así, es necesario disponer de conocimientos para elegir las mejores estrategias competitivas y controlar de forma efectiva las operaciones financieras de la compañía, con el fin de desarrollar proyectos de éxito. Por este motivo, TECH ha diseñado este programa, que otorgará vanguardistas conceptos de dirección estratégica, creación de planes de negocio o manejo presupuestario al médico con interés por liderar organizaciones de este sector. Todo ello, de forma 100% online y sin la obligación de limitar su estudio a horarios preestablecidos.



“

*Gracias a este Experto Universitario,
desarrollarás estrategias efectivas
para la entrada al mercado de nuevos
productos en la industria farmacéutica”*

Una dirección eficiente de empresas Pharma Biotech implica la toma de decisiones tales como la elección del nicho de clientes, las estrategias de entrada al mercado o la cantidad del presupuesto que se destina al desarrollo de un proyecto. De esta labor, por ende, depende tanto la rentabilidad de la compañía como la adecuada distribución de los productos hacia los consumidores. Por ende, el médico con inquietud por dirigir organizaciones biofarmacéuticas debe conocer las estrategias más vanguardistas de gestión empresarial.

Ante tal coyuntura, TECH ha apostado por crear este Experto Universitario, a través del cual el especialista obtendrá conocimientos actualizados en materia de Dirección de Empresas Pharma Biotech en tan solo 6 meses. A través de esta experiencia académica, profundizará en los protocolos para acometer el proceso de internacionalización en este tipo de compañías o indagará en las técnicas para minimizar los riesgos asociados a los proyectos. De la misma manera, identificará las vanguardistas estrategias para desarrollar un plan de negocio en la organización biofarmacéutica.

Gracias a que este programa dispone de una revolucionaria metodología 100% en línea, el alumno tendrá la capacidad de administrar su propio tiempo para lograr una actualización de sus conocimientos completamente efectiva. Asimismo, recibirá un conjunto de recursos educativos presentes en innovadores formatos como el video, el resumen interactivo o la simulación de situaciones reales. Así, seleccionará aquellos materiales de estudio que mejor se adapten a sus necesidades académicas.

Este **Experto Universitario en Dirección de Empresas Pharma Biotech** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado. Sus características más destacadas son:

- ♦ El desarrollo de casos prácticos presentados por especialistas en Pharma Biotech
- ♦ Los contenidos gráficos, esquemáticos y eminentemente prácticos con los que está concebido recogen una información científica y práctica sobre aquellas disciplinas indispensables para el ejercicio profesional
- ♦ Los ejercicios prácticos donde realizar el proceso de autoevaluación para mejorar el aprendizaje
- ♦ Su especial hincapié en metodologías innovadoras
- ♦ Las lecciones teóricas, preguntas al experto, foros de discusión de temas controvertidos y trabajos de reflexión individual
- ♦ La disponibilidad de acceso a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o portátil con conexión a internet



Conocerás, por medio de esta titulación, las punteras técnicas analíticas para realizar investigaciones de mercado y conocer las necesidades del consumidor”

“ *Un plan de estudios hecho a tu medida y diseñado bajo la metodología pedagógica más efectiva: el Relearning* ”

El programa incluye en su cuadro docente a profesionales del sector que vierten en esta capacitación la experiencia de su trabajo, además de reconocidos especialistas de sociedades de referencia y universidades de prestigio.

Su contenido multimedia, elaborado con la última tecnología educativa, permitirá al profesional un aprendizaje situado y contextual, es decir, un entorno simulado que proporcionará una capacitación inmersiva programada para entrenarse ante situaciones reales.

El diseño de este programa se centra en el Aprendizaje Basado en Problemas, mediante el cual el profesional deberá tratar de resolver las distintas situaciones de práctica profesional que se le planteen a lo largo del curso académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

Indaga en los procedimientos para desarrollar un plan de negocio en la empresa biofarmacéutica.

¿Quieres mantenerte al día en la Dirección de Empresas Pharma Biotech de forma 100% online y sin horarios? ¡Este programa es para ti!.



02 Objetivos

El objetivo de esta titulación radica en proporcionarle al médico una actualización de sus conocimientos para destacar en el ámbito de la dirección empresarial para la industria farmacéutica y biotecnológica. De esta manera, estarán preparados para asumir funciones vitales en áreas estratégicas, ocupando puestos de trabajo de relevancia y liderando a las compañías hacia el éxito en sus proyectos.



“

Ahondarás en las modalidades que existen para dirigir estratégicamente tu empresa farmacéutica y fomentarás la innovación en todos los niveles de la organización”



Objetivos generales

- ♦ Adquirir conocimiento sobre la historia de la Dirección estratégica
- ♦ Categorizar las diferentes definiciones a lo largo del tiempo
- ♦ Evaluar la eficiencia financiera
- ♦ Optimizar la gestión del capital de trabajo
- ♦ Conocer los distintos tipos de sistemas sanitarios, como la sanidad pública, privada/seguros privados y concertada
- ♦ Evaluar las necesidades no cubiertas del paciente y la gestión de la cronicidad
- ♦ Entender en que consiste el Acceso al Mercado y cómo surge la necesidad de esta función en la industria farmacéutica
- ♦ Conocer la estructura, organización y funciones del Sistema Nacional de Salud
- ♦ Profundizar en los pasos que hay que seguir para planificar el acceso al mercado de un nuevo medicamento
- ♦ Revisar los puntos que se deben analizar en una fase previa al desarrollo del plan de acceso para conocer el entorno y competidores
- ♦ Conocer las capacidades y ética del Coach
- ♦ Comprender la esencia del Coaching y su enfoque en el aprendizaje
- ♦ Adquirir conocimientos básicos sobre los conceptos fundamentales del liderazgo y su aplicación en la industria farmacéutica
- ♦ Comprender y categorizar las teorías sobre el liderazgo, explorando el proceso de liderazgo y los diferentes estilos y modelos existentes
- ♦ Conseguir una herramienta eficaz de consecución de resultados
- ♦ Definir propuestas de valor únicas y diferenciadas





Objetivos específicos

Módulo 1. Dirección Estratégica en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica

- ♦ Adquirir conocimiento sobre la historia de la Dirección estratégica
- ♦ Categorizar las diferentes definiciones a lo largo del tiempo
- ♦ Profundizar en los niveles de dirección estratégica
- ♦ Comprender los 6 tipos de generación de valor en la empresa, utilizando ejemplos del sector
- ♦ Evaluar el rendimiento en la empresa
- ♦ Analizar el Entorno VUCA
- ♦ Aplicar el análisis PESTEL y el análisis de las 5 Fuerzas de Porter
- ♦ Realizar el análisis DAFO
- ♦ Realizar un análisis de la Cadena de Valor
- ♦ Analizar los recursos y competencias de la empresa

Módulo 2. Gestión de Recursos Humanos

- ♦ Evaluar la eficiencia financiera
- ♦ Optimizar la gestión del capital de trabajo
- ♦ Analizar y gestionar los riesgos financieros
- ♦ Mejorar la planificación y el presupuesto
- ♦ Optimizar la cadena de suministro
- ♦ Garantizar el cumplimiento regulatorio

Módulo 3. El Business Plan en el Territorio

- ♦ Conseguir una herramienta eficaz de consecución de resultados
- ♦ Definir propuestas de valor únicas y diferenciadas
- ♦ Aportar soluciones reales a tus clientes
- ♦ Establecer objetivos y como alcanzarlos
- ♦ Obtener toda la información necesaria para definir un plan
- ♦ Conseguir crecimientos de ventas
- ♦ Conseguir abrir nuevos mercados
- ♦ Comprender como funciona nuestro mercado y dar herramientas para enfrentarnos a el
- ♦ Investigar y satisfacer las necesidades de los clientes
- ♦ Evaluar la competencia



En tan solo 6 meses, gestionarás eficientemente tu portafolio de productos para maximizar la rentabilidad y satisfacer las demandas del mercado”

03

Dirección del curso

TECH ha seleccionado a un distinguido equipo académico para diseñar este programa. Esto garantizará que los alumnos tengan acceso a clases impartidas por profesionales reconocidos, con una vasta trayectoria en los campos de la Medicina, la Farmacia y los negocios. De este modo, los médicos obtendrán una titulación de alta categoría que les posicionará a la vanguardia profesional.



“

TECH ha seleccionado los mejores especialistas en Farmacia y Medicina para dirigir e impartir esta titulación”

Dirección



D. Cardenal Otero, César

- Ejecutivo Farmabiomédico en Amgen
- Autor del libro "Comunicación de Marca Personal a Través de Las Redes Sociales por Parte de Los Profesionales del Sector salud"
- Licenciado en Marketing por la *Universidad Prifysgol Cymru de Gales*
- Grado de distinción en el curso *Inspiring Leadership through Emotional Intelligence* de Case Western Reserve University
- Postgrado en Gestión y Salud de la Industria Farmacéutica de la Universidad Europea
- Máster en Administración de Pymes de la escuela Politécnica
- Especialización de Social Media Marketing por la Universidad de *Northwestern*
- Experto Universitario en Comercio y Transporte Internacional por la Universidad de Cantabria
- Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Cantabria



04

Estructura y contenido

Con este Experto Universitario, el médico obtendrá la oportunidad de perfeccionar sus conocimientos sobre el análisis de la rentabilidad de los proyectos, la elaboración de planes de negocio o la gestión de los presupuestos en la industria biofarmacéutica. Además, su enfoque 100% online le permitirá estudiar en el momento y lugar que desee, desde cualquier dispositivo electrónico con conexión a internet, con el fin de optimizar su enseñanza.



“

Sé capaz de optimizar el rendimiento de las operaciones de las empresas Pharma Biotech por medio de esta titulación”

Módulo 1. Dirección Estratégica en la Industria Farmacéutica y Biotecnológica

- 1.1. Estrategias entrada al mercado
 - 1.1.1. Investigación de mercado
 - 1.1.2. Socios estratégicos
 - 1.1.3. Estrategias más usadas
 - 1.1.4. Monitoreo y adaptación
- 1.2. La Dirección Estratégica en la Empresa Farmacéutica
 - 1.2.1. Los niveles de dirección estratégica
 - 1.2.2. La innovación
 - 1.2.3. Portfolio
 - 1.2.4. Adquisiciones
- 1.3. La Creación de Valor en la Empresa
 - 1.3.1. Los 6 tipos de generación de valor en la empresa
 - 1.3.2. Rendimiento en la empresa
 - 1.3.3. Ejemplos del sector
 - 1.3.4. Conclusiones
- 1.4. El Entorno de la empresa Farmacéutica y Biotecnológica
 - 1.4.1. El Entorno VUCA
 - 1.4.2. Análisis PESTEL
 - 1.4.3. Análisis de las 5 Fuerzas de Porter
 - 1.4.4. Análisis DAFO
- 1.5. El Análisis Interno
 - 1.5.1. Análisis de la Cadena de Valor
 - 1.5.2. Análisis de los Recursos y Competencias
 - 1.5.3. El Análisis VRIO
 - 1.5.4. Conclusiones
- 1.6. Estrategias de la Unidad Estratégica de Negocio
 - 1.6.1. La Unidad Estratégica de Negocio
 - 1.6.2. La Ventaja Competitiva
 - 1.6.3. Tipos de Estrategias Según su Ventaja Competitiva
 - 1.6.4. Conclusiones





- 1.7. Estrategia Corporativa y Diversificación
 - 1.7.1. Estrategia Corporativa
 - 1.7.2. Estrategia en la Cartera de Negocios
 - 1.7.3. Estrategia de Crecimiento
 - 1.7.4. Estrategias más usadas
- 1.8. Estrategia de internacionalización
 - 1.8.1. Estrategia Internacional de una Empresa
 - 1.8.2. La Globalización de la Economía
 - 1.8.3. Riesgos de la Internacionalización
 - 1.8.4. Beneficios de la internalización
- 1.9. Alianzas Estratégicas, Absorciones y Fusiones
 - 1.9.1. Estrategia de Crecimiento Externo vs. Crecimiento Interno
 - 1.9.2. Alianzas en la Industria Farmacéutica
 - 1.9.3. Fusiones del Sector
 - 1.9.4. Adquisiciones del sector
- 1.10. Ética y responsabilidad Social Corporativa
 - 1.10.1. Ética Empresarial
 - 1.10.2. Sostenibilidad Ambiental
 - 1.10.3. Responsabilidad social
 - 1.10.4. Ecología sostenible

Módulo 2. Gestión de Recursos Humanos

- 2.1. Selección de Personal
 - 2.1.1. Proceso de Reclutamiento
 - 2.1.2. Evaluación de Currículums
 - 2.1.3. Entrevistas de Selección
 - 2.1.4. Pruebas de Aptitud y Evaluaciones Psicométricas
- 2.2. Compensación y Beneficios
 - 2.2.1. Diseño de sistemas de compensación
 - 2.2.2. Elaboración de retribución variable
 - 2.2.3. Diseño de beneficios
 - 2.2.4. Salario Emocional.

- 2.3. Gestión del Desempeño
 - 2.3.1. Evaluación del desempeño
 - 2.3.2. Programas de Talento y de mejora
 - 2.3.3. Reuniones de feedback
 - 2.3.4. Retención de talento y programas de fidelización
- 2.4. Inteligencia Emocional en el Entorno Laboral
 - 2.4.1. Conciencia Emocional
 - 2.4.2. Manejo de Emociones
 - 2.4.3. Empatía en el Trabajo
 - 2.4.4. Habilidades Sociales y Colaboración
- 2.5. Entrenamiento y Desarrollo Continuo
 - 2.5.1. Planes de Carrera
 - 2.5.2. Desarrollo de Habilidades Específicas
 - 2.5.3. Promoción Interna y Oportunidades de Crecimiento
 - 2.5.4. Adaptación al puesto de trabajo
- 2.6. Gestión de Equipos y Liderazgo
 - 2.6.1. Establecimiento de Equipos Efectivos
 - 2.6.2. Liderazgo Inspirador
 - 2.6.3. Comunicación Efectiva
 - 2.6.4. Resolución de Conflictos
- 2.7. Adaptabilidad y Flexibilidad Organizacional
 - 2.7.1. Gestión del Cambio
 - 2.7.2. Flexibilidad en las Políticas Laborales
 - 2.7.3. Innovación en Recursos Humanos
 - 2.7.4. Adaptación a Nuevas Tecnologías
- 2.8. Diversidad e Inclusión en el Trabajo
 - 2.8.1. Promoción de la Diversidad
 - 2.8.2. Igualdad de Oportunidades
 - 2.8.3. Creación de Ambientes Inclusivos
 - 2.8.4. Sensibilización y Entrenamiento en Diversidad

- 2.9. Psicología Positiva en el Trabajo
 - 2.9.1. Cultura Organizacional Positiva
 - 2.9.2. Bienestar Laboral
 - 2.9.3. Fomento de Actitudes Positivas
 - 2.9.4. Resiliencia y Afrontamiento en el Trabajo
- 2.10. Tecnología y Recursos Humanos
 - 2.10.1. Automatización en Procesos de Recursos Humanos
 - 2.10.2. Análisis de Datos para la Toma de Decisiones
 - 2.10.3. Herramientas de Gestión de Recursos Humanos
 - 2.10.4. Ciberseguridad y Protección de Datos del Personal

Módulo 3. El Business Plan en el Territorio

- 3.1. Los planes de negocio
 - 3.1.1. Qué es un plan de negocio
 - 3.1.2. Propósito y objetivos de los planes de negocio
 - 3.1.3. Por qué es importante hacer un plan de negocio
 - 3.1.4. Cuando debemos hacer un plan de negocio
- 3.2. Contexto de la industria farmacéutica
 - 3.2.1. Situación estructural de la industria farmacéutica
 - 3.2.2. Personas y departamentos clave en el desarrollo de un plan de acción:
 - 3.2.3. Dirección General
 - 3.2.3.1. Dirección de Ventas
 - 3.2.3.2. Departamento de Marketing
 - 3.2.3.3. Departamento Médico
 - 3.2.3.4. Departamento Financiero
 - 3.2.3.5. Departamento Regulatorio
 - 3.2.4. Desafíos actuales de la industria farmacéutica

- 3.3. Etapas para definir un plan de negocio
 - 3.3.1. Definir objetivo
 - 3.3.2. Descripción del producto: atributos clave
 - 3.3.3. Que información necesito para realizar un plan
 - 3.3.4. Alineamiento con la estrategia
 - 3.3.5. Definir *timings*
 - 3.3.6. Definir recursos
 - 3.3.7. Establecer resultados
- 3.4. Plan comercial y de marketing
 - 3.4.1. Recursos comerciales para establecer un plan
 - 3.4.2. Elección del plan en función de nuestro objetivo
 - 3.4.3. Estrategia de marketing: alineamiento
 - 3.4.4. Recursos de marketing como palanca
- 3.5. Análisis de los clientes
 - 3.5.1. Gestión de las relaciones con clientes
 - 3.5.2. Identificar necesidades de clientes
 - 3.5.3. Comunicación con clientes
 - 3.5.4. Conclusiones
- 3.6. Análisis de la competencia
 - 3.6.1. Segmentación del mercado
 - 3.6.2. Análisis competitivo de tu producto
 - 3.6.3. Estrategias comerciales frente a la competencia
 - 3.6.4. Planes de expansión
 - 3.6.5. Planes de defensa
- 3.7. Análisis económico del plan de negocio
 - 3.7.1. Estimación de costes y de objetivos
 - 3.7.2. Fuentes y estrategias de inversión
 - 3.7.3. Análisis de riesgos financieros
 - 3.7.4. Evaluación del retorno de la inversión
- 3.8. Implementación y seguimiento del plan de negocio
 - 3.8.1. Agenda del plan de negocio
 - 3.8.2. Monitorización del proceso y mecanismos de revisión según evolución
 - 3.8.3. KPI: indicadores objetivos de resultados
 - 3.8.4. Conclusiones
- 3.9. Análisis final del plan de negocio
 - 3.9.1. Cumplimiento de plazos
 - 3.9.2. Análisis de resultados
 - 3.9.3. Análisis presupuestario
- 3.10. Plan de marketing *pharma biotech*
 - 3.10.1. Análisis de mercado
 - 3.10.2. Competencia
 - 3.10.3. Público Objetivo
 - 3.10.4. Posicionamiento de marca



Obtén los conocimientos más actualizados sobre Dirección de Empresas Pharma Biotech a través de este Experto Universitario”

05

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”

En TECH empleamos el Método del Caso

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos clínicos simulados, basados en pacientes reales en los que deberán investigar, establecer hipótesis y, finalmente, resolver la situación. Existe abundante evidencia científica sobre la eficacia del método. Los especialistas aprenden mejor, más rápido y de manera más sostenible en el tiempo.

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



Según el Dr. Gérvas, el caso clínico es la presentación comentada de un paciente, o grupo de pacientes, que se convierte en «caso», en un ejemplo o modelo que ilustra algún componente clínico peculiar, bien por su poder docente, bien por su singularidad o rareza. Es esencial que el caso se apoye en la vida profesional actual, intentando recrear los condicionantes reales en la práctica profesional del médico.

“

¿Sabías que este método fue desarrollado en 1912, en Harvard, para los estudiantes de Derecho? El método del caso consistía en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y justificasen cómo resolverlas. En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard”

La eficacia del método se justifica con cuatro logros fundamentales:

1. Los alumnos que siguen este método no solo consiguen la asimilación de conceptos, sino un desarrollo de su capacidad mental, mediante ejercicios de evaluación de situaciones reales y aplicación de conocimientos.
2. El aprendizaje se concreta de una manera sólida en capacidades prácticas que permiten al alumno una mejor integración en el mundo real.
3. Se consigue una asimilación más sencilla y eficiente de las ideas y conceptos, gracias al planteamiento de situaciones que han surgido de la realidad.
4. La sensación de eficiencia del esfuerzo invertido se convierte en un estímulo muy importante para el alumnado, que se traduce en un interés mayor en los aprendizajes y un incremento del tiempo dedicado a trabajar en el curso.



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 8 elementos didácticos diferentes en cada lección.

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

El profesional aprenderá mediante casos reales y resolución de situaciones complejas en entornos simulados de aprendizaje. Estos simulacros están desarrollados a partir de software de última generación que permiten facilitar el aprendizaje inmersivo.



Situado a la vanguardia pedagógica mundial, el método Relearning ha conseguido mejorar los niveles de satisfacción global de los profesionales que finalizan sus estudios, con respecto a los indicadores de calidad de la mejor universidad online en habla hispana (Universidad de Columbia).

Con esta metodología, se han capacitado más de 250.000 médicos con un éxito sin precedentes en todas las especialidades clínicas con independencia de la carga en cirugía. Nuestra metodología pedagógica está desarrollada en un entorno de máxima 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.

En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, se combinan cada uno de estos elementos de forma concéntrica.

La puntuación global que obtiene el sistema de aprendizaje de TECH es de 8.01, con arreglo a los más altos estándares internacionales.



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.



Técnicas quirúrgicas y procedimientos en vídeo

TECH acerca al alumno las técnicas más novedosas, los últimos avances educativos y al primer plano de la actualidad en técnicas médicas. Todo esto, en primera persona, con el máximo rigor, explicado y detallado para contribuir a la asimilación y comprensión del estudiante. Y lo mejor de todo, pudiéndolo ver las veces que quiera.



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".



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.





Análisis de casos elaborados y guiados por expertos

El aprendizaje eficaz tiene, necesariamente, que ser contextual. Por eso, TECH presenta los desarrollos de casos reales en los que el experto guiará al alumno a través del desarrollo de la atención y la resolución de las diferentes situaciones: una manera clara y directa de conseguir el grado de comprensión más elevado.



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.



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.



Guías rápidas de actuación

TECH ofrece los contenidos más relevantes del curso en forma de fichas o guías rápidas de actuación. Una manera sintética, práctica y eficaz de ayudar al estudiante a progresar en su aprendizaje.



06

Titulación

El Experto Universitario en Dirección de Empresas Pharma Biotech garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad.



“

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

Este **Experto Universitario en Dirección de Empresas Pharma Biotech** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Experto Universitario** emitido por **TECH Universidad**.

Este título expedido por **TECH Universidad** expresará la calificación que haya obtenido en el Experto Universitario, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Experto Universitario en Dirección de Empresas Pharma Biotech**

Modalidad: **No escolarizada (100% en línea)**

Duración: **6 meses**



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



Experto Universitario
Dirección de Empresas
Pharma Biotech

- » Modalidad: No escolarizada (100% en línea)
- » Duración: 6 meses
- » Titulación: TECH Universidad
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Experto Universitario

Dirección de Empresas

Pharma Biotech