

# Máster de Formación Permanente

MBA en Dirección de Empresas

Pharma Biotech



## Máster de Formación Permanente

### MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech

- » Modalidad: online
- » Duración: 7 meses
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Acreditación: 90 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

Acceso web: [www.techtitute.com/medicina/master/master-mba-direccion-empresas-pharma-biotech](http://www.techtitute.com/medicina/master/master-mba-direccion-empresas-pharma-biotech)

# Índice

01

Presentación

---

*pág. 4*

02

Objetivos

---

*pág. 8*

03

Competencias

---

*pág. 16*

04

Dirección del curso

---

*pág. 20*

05

Estructura y contenido

---

*pág. 40*

06

Metodología

---

*pág. 54*

07

Titulación

---

*pág. 62*

# 01

# Presentación

La Gestión Empresarial en el ámbito Pharma Biotech implica enfrentarse a desafíos únicos debido a la naturaleza regulada y altamente competitiva de la industria farmacéutica y biotecnológica. El continuo progreso del conocimiento científico, la innovación tecnológica y las normativas en constante cambio han generado la necesidad de actualizarse para los actores clave en este sector. Por este motivo, TECH ha creado esta titulación, que proporciona al médico punteros conceptos en estos campos, así como elevadas capacidades en materia organizativa y financiera para dirigir óptimamente una compañía. Además, este programa se imparte en un formato 100% en línea, favoreciendo un estudio adaptado a las necesidades personales y profesionales del alumno.





“

*Este Máster de Formación Permanente te permitirá incorporar a tu praxis profesional los conceptos más actualizados a la hora de elaborar un Business Plan”*

La Dirección de Empresas *Pharma Biotech* desempeña un papel vital en el campo médico al brindar una gestión estratégica efectiva y eficiente a las empresas de la industria farmacéutica y biotecnológica. Su importancia radica en su capacidad para guiar y tomar decisiones informadas en un entorno altamente regulado y competitivo. De este modo, impulsa la investigación y el desarrollo de nuevos medicamentos y terapias innovadoras, lo que a su vez contribuye al avance de la Medicina y la mejora la calidad de vida de las personas. Para llevar a cabo todas estas acciones, los altos cargos de estas compañías deben disponer de altas capacidades organizativas y vanguardistas conocimientos clínicos.

Teniendo en cuenta lo anterior, TECH ha creado este Máster de Formación Permanente, que ofrece al médico una excelente actualización en materia de Dirección de Empresas *Pharma Biotech*. Durante 7 meses de intensivo estudio, el alumno profundizará en las punteras estrategias para establecer el análisis del entorno y de la competencia o en los métodos para acometer la planificación presupuestaria de las empresas de la industria farmacéutica y biotecnológica. Igualmente, ahondará en la elaboración de un plan de negocio para una compañía del sector.

Todo esto se logrará sin que el médico tenga que renunciar a las responsabilidades personales y profesionales habituales, ya que este programa se ofrece en un innovador formato 100% en línea. Del mismo modo, dispondrá de materiales multimedia alojados en una biblioteca virtual, a la cual se podrá acceder en cualquier momento y lugar, ya que solo requerirá de un dispositivo con conexión a internet. Asimismo, la amplia variedad de formatos multimedia ofrecidos preservará una enseñanza amena, individualizada y resolutiva.

Este **MBA 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



*Por medio de esta titulación, ahondarás en las estrategias más vanguardistas a la hora de liderar equipos en la industria farmacéutica”*

“

*A través de la modalidad en línea 100%, este programa de actualización te permitirá estudiar desde cualquier lugar y en cualquier momento del día”*

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 programa académico. Para ello, contará con la ayuda de un novedoso sistema de vídeo interactivo realizado por reconocidos expertos.

*Actualízate en administración de empresas biotecnológicas a través de la experiencia profesional de especialistas de referencia en esta área sanitaria.*

*A lo largo de esta titulación, profundizarás en las estrategias más avanzadas de integración de nuevos fármacos en el mercado.*



# 02 Objetivos

La finalidad de esta titulación es proporcionar al médico instrumentos que le permitirán adquirir saberes y competencias fundamentales para triunfar en el campo de la dirección farmacéutica y biotecnológica. De este modo, podrá desempeñar funciones clave en áreas esenciales como la exploración y desarrollo de fármacos o la producción y manufactura de los mismos.







“

*Adoptarás en tu práctica diaria los conocimientos más actualizados en la gestión sanitaria digital”*



## Objetivos generales

---

- ♦ Evaluar la eficiencia financiera
- ♦ 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



*Indaga con este programa en el control de operaciones financieras aplicadas a la industria farmacéutica y biotecnológica”*



## 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. Marketing en Pharma Biotech

- ♦ Conocer la utilidad de la segmentación de mercado y los niveles de aproximación
- ♦ Diferenciar entre mercados de consumidores finales y segmentación basada en características
- ♦ Elaborar estrategias de marketing según la segmentación realizada
- ♦ Conocer la importancia del posicionamiento previo para obtener ventaja competitiva
- ♦ Elaborar estrategias de diferenciación y posicionamiento para alcanzar objetivos empresariales
- ♦ Comprender la relevancia de la información y recursos en el ámbito comercial
- ♦ Conocer las fuentes de información y técnicas para estudios de mercado
- ♦ Utilizar herramientas para diseño de encuestas y análisis de datos

### Módulo 3. Gestión de Recursos Humanos

- ♦ 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 4. Gestión sanitaria digital: innovación Tecnológica en el Sector de la Salud

- ♦ 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
- ♦ Analizar el papel del coste, la efectividad y la seguridad como factores determinantes en la atención sanitaria
- ♦ Comprender la relación profesional-paciente y los derechos y deberes de ambos
- ♦ Analizar los desafíos de la presión asistencial y la gestión del gasto en principios éticos
- ♦ Definir las habilidades y actitudes necesarias para ser un gestor profesional eficiente
- ♦ Explorar el liderazgo y la gestión del clima emocional y los conflictos de trabajo
- ♦ Utilizar la cronometría como herramienta para la gestión eficiente
- ♦ Analizar el gasto y los resultados en salud, así como los procesos de mejora, innovación y transformación
- ♦ Evaluar el uso de indicadores, benchmarking, guías clínicas, EDO, reclamaciones y farmacovigilancia en la calidad asistencial

### **Módulo 5. Acceso al Mercado (market access) (1). Organización y Procesos**

- ♦ 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
- ♦ Describir el proceso de autorización de comercialización de un nuevo medicamento e identificar las autoridades sanitarias españolas y europeas involucradas en el proceso
- ♦ Analizar las agencias de evaluación de tecnologías sanitarias nacionales e internacionales
- ♦ Identificar los organismos que evalúan los nuevos medicamentos, los decisores y los influenciadores
- ♦ Describir el proceso de solicitud de precio y reembolso
- ♦ Diferenciar los procesos de acceso de los medicamentos hospitalarios y de los dispensados en farmacia de calle
- ♦ Familiarizarse con los esquemas de financiación tradicionales e innovadores
- ♦ Conocer los procesos de compra pública de medicamentos en la sanidad española
- ♦ Conocer los perfiles profesionales adscritos al departamento de acceso
- ♦ Analizar la interacción de los profesionales de Acceso al Mercado con otros departamentos de la industria farmacéutica
- ♦ Revisar las últimas tendencias en evaluación de fármacos (Análisis Multicriterio) y compra de medicamentos

### **Módulo 6. Acceso al Mercado (market access) (2). Herramientas y Estrategia**

- ♦ 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 y segmentar a los pagadores
- ♦ Desarrollar la estrategia y los planes de acceso al mercado, especificando la cronología y las funciones implicadas

- ♦ Saber cómo gestionar el acercamiento a las autoridades sanitarias tanto de los fármacos hospitalarios como de los fármacos de farmacia de calle
- ♦ Conocer los requerimientos para solicitar financiación de un fármaco: documentos oficiales y suplementarios
- ♦ Familiarizarse con los documentos y herramientas que soportan el valor del fármaco y que serán imprescindibles en la negociación de precio y reembolso con las autoridades sanitarias, y en el posterior acceso regional y local
- ♦ Estudiar en profundidad los elementos que se incluyen en el dossier de valor de un medicamento
- ♦ Identificar el valor clínico de un fármaco, el valor percibido por el paciente y el aspecto económico
- ♦ Familiarizarse con los conceptos claves sobre farmacoeconomía
- ♦ Profundizar en el análisis económico de un fármaco, diferenciando las evaluaciones económicas parciales de las completas

### **Módulo 7. Coaching Integral en Pharma Biotech**

- ♦ Conocer las capacidades y ética del Coach
- ♦ Comprender la esencia del Coaching y su enfoque en el aprendizaje
- ♦ Conocer los aportes del Coaching Norteamericano, Humanista-europeo y Ontológico
- ♦ Evaluar la situación presente, quiebres y objetivos del cliente
- ♦ Utilizar herramientas como “La Rueda de la Vida Profesional” para conocer la situación actual
- ♦ Definir metas, visión y objetivos tanto a nivel individual como de equipo
- ♦ Explorar modelos como GROW, metodología SMART y Método Merlín
- ♦ Utilizar ejemplos como el Mandala para visualizar la situación ideal del equipo
- ♦ Comprender los modelos mentales y su importancia en los equipos saludables
- ♦ Observar, distinguir y analizar creencias, juicios, hechos y opiniones

**Módulo 8. El Departamento Médico**

- ♦ Comprender el rol y objetivo del departamento médico
- ♦ Analizar la Estructura general del departamento médico y equipo que lo integran
- ♦ Explorar las principales actividades del departamento médico
- ♦ Colaborar con otras áreas de la empresa
- ♦ Explorar desafíos y tendencias actuales
- ♦ Comprender el propósito de los ensayos clínicos
- ♦ Analizar los tipos de ensayos clínicos
- ♦ Explorar en las fases de los ensayos clínicos
- ♦ Definir el objetivo de cada fase
- ♦ Planificar y diseñar ensayos clínicos
- ♦ Conocer los aspectos éticos y regulatorios de los ensayos clínicos
- ♦ Profundizar en la selección de muestra y tamaño muestral
- ♦ Recolectar y el analizar datos
- ♦ Definir roles y responsabilidades de los diferentes participantes en los ensayos clínicos
- ♦ Explorar en la asignación aleatoria y tipos de cegamiento
- ♦ Analizar datos e interpretar resultados
- ♦ Diseñar Protocolos
- ♦ Elaborar un consentimiento Informado y la Hoja de información para pacientes
- ♦ Conocer el propósito de la monitorización en los ensayos clínicos
- ♦ Definir las responsabilidades y funciones del monitor de ensayos clínicos

**Módulo 9. El Liderazgo de Equipos en Pharma**

- ♦ 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

- ♦ Profundizar en el desarrollo de habilidades de liderazgo necesarias para gestionar equipos eficientemente
- ♦ Conocer las estrategias de organización y gestión del tiempo para optimizar la productividad del equipo
- ♦ Aprender a planificar y establecer objetivos claros y medibles para el equipo, y evaluar su desempeño de manera efectiva
- ♦ Profundizar en las habilidades de gestión de equipos, incluyendo la motivación, la comunicación efectiva y la resolución de conflictos
- ♦ Desarrollar habilidades de toma de decisiones basadas en la evaluación de opciones y consideración de diferentes factores
- ♦ Aprender estrategias de negociación y técnicas para gestionar conflictos dentro del equipo
- ♦ Aplicar los conocimientos adquiridos para trabajar en la consecución de un objetivo común a través del desarrollo de un proyecto específico

**Módulo 10. 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 él
- ♦ Investigar y satisfacer las necesidades de los clientes
- ♦ Evaluar la competencia

### **Módulo 11. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas**

- ♦ Analizar el impacto de la globalización en la gobernanza y el gobierno corporativo
- ♦ Evaluar la importancia del liderazgo efectivo en la dirección y éxito de las empresas
- ♦ Definir las estrategias de gestión intercultural y su relevancia en entornos empresariales diversos
- ♦ Desarrollar habilidades de liderazgo y entender los desafíos actuales que enfrentan los líderes
- ♦ Determinar los principios y prácticas de la ética empresarial y su aplicación en la toma de decisiones corporativas
- ♦ Estructurar estrategias para la implementación y mejora de la sostenibilidad y la responsabilidad social en las empresas

### **Módulo 12. Dirección de Personas y Gestión del Talento**

- ♦ Determinar la relación entre la dirección estratégica y la gestión de recursos humanos
- ♦ Profundizar las competencias necesarias para la gestión eficaz de recursos humanos por competencias
- ♦ Ahondar en las metodologías para la evaluación del rendimiento y la gestión del desempeño
- ♦ Integrar las innovaciones en la gestión del talento y su impacto en la retención y fidelización del personal
- ♦ Desarrollar estrategias para la motivación y el desarrollo de equipos de alto desempeño
- ♦ Proponer soluciones efectivas para la gestión del cambio y la resolución de conflictos en las organizaciones



**Módulo 13. Dirección Económico-Financiera**

- ♦ Analizar el entorno macroeconómico y su influencia en el sistema financiero nacional e internacional
- ♦ Definir los sistemas de información y Business Intelligence para la toma de decisiones financieras
- ♦ Diferenciar decisiones financieras clave y la gestión de riesgos en la dirección financiera
- ♦ Valorar estrategias para la planificación financiera y la obtención de financiación empresarial
- ♦ Módulo 14. Dirección Comercial y Marketing Estratégico
- ♦ Estructurar el marco conceptual y la importancia de la dirección comercial en las empresas
- ♦ Ahondar en los elementos y actividades fundamentales del marketing y su impacto en la organización
- ♦ Determinar las etapas del proceso de planificación estratégica de marketing
- ♦ Evaluar estrategias para mejorar la comunicación corporativa y la reputación digital de la empresa

**Módulo 15. Management Directivo**

- ♦ Definir el concepto de General Management y su relevancia en la dirección de empresas
- ♦ Evaluar las funciones y responsabilidades del directivo en la cultura organizacional
- ♦ Analizar la importancia de la dirección de operaciones y la gestión de la calidad en la cadena de valor
- ♦ Desarrollar habilidades de comunicación interpersonal y oratoria para la formación de portavoces

# 03

## Competencias

El programa brindará a los médicos una oportunidad inigualable para obtener aptitudes fundamentales que les posibilitarán triunfar en el ámbito de la industria farmacéutica y biotecnológica. Aquellos profesionales que completen este plan de estudios adquirirán punteros conocimientos científicos y técnicos, así como un entendimiento profundo de las normativas de desarrollo de nuevos medicamentos. De esta manera, estarán preparados para enfrentarse a los retos y aprovechar las posibilidades en este sector en continua expansión.







“

*Posiciónate como un médico de vanguardia a través de las últimas tendencias en Marketing Pharma Biotech”*



## Competencias generales

---

- ♦ Comprender la importancia de la Ética Empresarial
- ♦ Evaluar la sostenibilidad ambiental en el contexto empresarial
- ♦ Evaluar aspectos del código deontológico, como la relación médico-paciente, la calidad en la atención médica, el secreto profesional, la objeción de ciencia, las relaciones entre médicos y la publicidad médica
- ♦ Analizar la interacción de los profesionales de Acceso al Mercado con otros departamentos de la industria farmacéutica
- ♦ Revisar las últimas tendencias en evaluación de fármacos (Análisis Multicriterio) y compra de medicamentos
- ♦ Profundizar en el análisis económico de un fármaco, diferenciando las evaluaciones económicas parciales de las completas
- ♦ Comprender las fases del plan de acción: acompañar, seguimiento y compromiso
- ♦ Elaborar planes de acción individuales con los miembros del equipo





## Competencias específicas

---

- Comprender la importancia del desarrollo personal y profesional de los miembros del equipo, y su impacto en el éxito global del proyecto
- Aplicar los conocimientos adquiridos para trabajar en la consecución de un objetivo común a través del desarrollo de un proyecto específico
- Definir estrategias de revisión del plan
- Establecer indicadores objetivos de consecución del plan

“

*En tan solo 7 meses actualiza y enriquece tus capacidades en coaching integral y aplícalo a la industria Pharma Biotech”*

# 04

## Dirección del curso

Con el propósito de brindar un aprendizaje de alta calidad, TECH ha reclutado a un destacado equipo académico para este programa. Esto les asegurará a los alumnos la oportunidad de acceder a una educación impartida por expertos reconocidos con una amplia experiencia en la industria farmacéutica, la Medicina y los negocios. De esta manera, los participantes podrán contar con una titulación de excelencia que les motivará a destacar y avanzar rápidamente en su carrera profesional.





“

*Mantente al día en dirección estratégica  
Pharma Biotech de la mano de expertos en  
este campo, que aplican sus conocimientos  
en las principales instituciones del sector”*

## Directora Invitada Internacional

Con más de 20 años de experiencia en el diseño y la dirección de equipos globales de **adquisición de talento**, Jennifer Dove es experta en **contratación y estrategia tecnológica**. A lo largo de su experiencia profesional ha ocupado puestos directivos en varias organizaciones tecnológicas dentro de empresas de la lista **Fortune 50**, como **NBCUniversal** y **Comcast**. Su trayectoria le ha permitido destacar en entornos competitivos y de alto crecimiento.

Como **Vicepresidenta de Adquisición de Talento** en **Mastercard**, se encarga de supervisar la estrategia y la ejecución de la incorporación de talento, colaborando con los líderes empresariales y los responsables de **Recursos Humanos** para cumplir los objetivos operativos y estratégicos de contratación. En especial, su finalidad es **crear equipos diversos, inclusivos y de alto rendimiento** que impulsen la innovación y el crecimiento de los productos y servicios de la empresa. Además, es experta en el uso de herramientas para atraer y retener a los mejores profesionales de todo el mundo. También se encarga de **amplificar la marca de empleador** y la propuesta de valor de **Mastercard** a través de publicaciones, eventos y redes sociales.

Jennifer Dove ha demostrado su compromiso con el desarrollo profesional continuo, participando activamente en redes de profesionales de **Recursos Humanos** y contribuyendo a la incorporación de numerosos trabajadores a diferentes empresas. Tras obtener su licenciatura en **Comunicación Organizacional** por la Universidad de Miami, ha ocupado cargos directivos de selección de personal en empresas de diversas áreas.

Por otra parte, ha sido reconocida por su habilidad para liderar transformaciones organizacionales, **integrar tecnologías** en los **procesos de reclutamiento** y desarrollar programas de liderazgo que preparan a las instituciones para los desafíos futuros. También ha implementado con éxito programas de **bienestar laboral** que han aumentado significativamente la satisfacción y retención de empleados.



## Dña. Dove, Jennifer

---

- ♦ Vicepresidenta de Adquisición de Talentos en Mastercard, Nueva York, Estados Unidos
- ♦ Directora de Adquisición de Talentos en NBCUniversal, Nueva York, Estados Unidos
- ♦ Responsable de Selección de Personal Comcast
- ♦ Directora de Selección de Personal en Rite Hire Advisory
- ♦ Vicepresidenta Ejecutiva de la División de Ventas en Ardor NY Real Estate
- ♦ Directora de Selección de Personal en Valerie August & Associates
- ♦ Ejecutiva de Cuentas en BNC
- ♦ Ejecutiva de Cuentas en Vault
- ♦ Graduada en Comunicación Organizacional por la Universidad de Miami

“

*Gracias a TECH podrás aprender con los mejores profesionales del mundo”*

## Director Invitado Internacional

Líder tecnológico con décadas de experiencia en las principales multinacionales tecnológicas, Rick Gauthier se ha desarrollado de forma prominente en el campo de los servicios en la nube y mejora de procesos de extremo a extremo. Ha sido reconocido como un líder y responsable de equipos con gran eficiencia, mostrando un talento natural para garantizar un alto nivel de compromiso entre sus trabajadores.

Posee dotes innatas en la estrategia e innovación ejecutiva, desarrollando nuevas ideas y respaldando su éxito con datos de calidad. Su trayectoria en **Amazon** le ha permitido administrar e integrar los servicios informáticos de la compañía en Estados Unidos. En **Microsoft** ha liderado un equipo de 104 personas, encargadas de proporcionar infraestructura informática a nivel corporativo y apoyar a departamentos de ingeniería de productos en toda la compañía.

Esta experiencia le ha permitido destacarse como un directivo de alto impacto, con habilidades notables para aumentar la eficiencia, productividad y satisfacción general del cliente.





## D. Gauthier, Rick

---

- Director regional de IT en Amazon, Seattle, Estados Unidos
- Jefe de programas sénior en Amazon
- Vicepresidente de Wimmer Solutions
- Director sénior de servicios de ingeniería productiva en Microsoft
- Titulado en Ciberseguridad por Western Governors University
- Certificado Técnico en *Commercial Diving* por Divers Institute of Technology
- Titulado en Estudios Ambientales por The Evergreen State College

“

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

## Director Invitado Internacional

Romi Arman es un reputado experto internacional con más de dos décadas de experiencia en **Transformación Digital, Marketing, Estrategia y Consultoría**. A través de esa extendida trayectoria, ha asumido diferentes riesgos y es un permanente **defensor** de la **innovación** y el **cambio** en la coyuntura empresarial. Con esa experticia, ha colaborado con directores generales y organizaciones corporativas de todas partes del mundo, empujándoles a dejar de lado los modelos tradicionales de negocios. Así, ha contribuido a que compañías como la energética Shell se conviertan en **verdaderos líderes del mercado**, centradas en sus **clientes** y el **mundo digital**.

Las estrategias diseñadas por Arman tienen un impacto latente, ya que han permitido a varias corporaciones **mejorar las experiencias de los consumidores, el personal y los accionistas** por igual. El éxito de este experto es cuantificable a través de métricas tangibles como el **CSAT**, el **compromiso de los empleados** en las instituciones donde ha ejercido y el crecimiento del **indicador financiero EBITDA** en cada una de ellas.

También, en su recorrido profesional ha nutrido y **liderado equipos de alto rendimiento** que, incluso, han recibido galardones por su **potencial transformador**. Con Shell, específicamente, el ejecutivo se ha propuesto siempre superar tres retos: satisfacer las complejas **demandas** de **descarbonización** de los clientes, **apoyar** una “**descarbonización rentable**” y **revisar** un panorama fragmentado de **datos, digital y tecnológico**. Así, sus esfuerzos han evidenciado que para lograr un éxito sostenible es fundamental partir de las necesidades de los consumidores y sentar las bases de la transformación de los procesos, los datos, la tecnología y la cultura.

Por otro lado, el directivo destaca por su dominio de las **aplicaciones empresariales** de la **Inteligencia Artificial**, temática en la que cuenta con un posgrado de la Escuela de Negocios de Londres. Al mismo tiempo, ha acumulado experiencias en **IoT** y el **Salesforce**.



## D. Arman, Romi

---

- Director de Transformación Digital (CDO) en la Corporación Energética Shell, Londres, Reino Unido
- Director Global de Comercio Electrónico y Atención al Cliente en la Corporación Energética Shell
- Gestor Nacional de Cuentas Clave (fabricantes de equipos originales y minoristas de automoción) para Shell en Kuala Lumpur, Malasia
- Consultor Sénior de Gestión (Sector Servicios Financieros) para Accenture desde Singapur
- Licenciado en la Universidad de Leeds
- Posgrado en Aplicaciones Empresariales de la IA para Altos Ejecutivos de la Escuela de Negocios de Londres
- Certificación Profesional en Experiencia del Cliente CCXP
- Curso de Transformación Digital Ejecutiva por IMD

“

*¿Deseas actualizar tus conocimientos con la más alta calidad educativa? TECH te ofrece el contenido más actualizado del mercado académico, diseñado por auténticos expertos de prestigio internacional”*

## Director Invitado Internacional

Manuel Arens es un **experimentado profesional** en el manejo de datos y líder de un equipo altamente cualificado. De hecho, Arens ocupa el cargo de **gerente global de compras** en la división de Infraestructura Técnica y Centros de Datos de Google, empresa en la que ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional. Con base en Mountain View, California, ha proporcionado soluciones para los desafíos operativos del gigante tecnológico, tales como la **integridad de los datos maestros**, las **actualizaciones de datos de proveedores** y la **priorización** de los mismos. Ha liderado la planificación de la cadena de suministro de centros de datos y la evaluación de riesgos del proveedor, generando mejoras en el proceso y la gestión de flujos de trabajo que han resultado en ahorros de costos significativos.

Con más de una década de trabajo proporcionando soluciones digitales y liderazgo para empresas en diversas industrias, tiene una amplia experiencia en todos los aspectos de la prestación de soluciones estratégicas, incluyendo **Marketing, análisis de medios, medición y atribución**. De hecho, ha recibido varios reconocimientos por su labor, entre ellos el **Premio al Liderazgo BIM**, el **Premio a la Liderazgo Search**, **Premio al Programa de Generación de Leads de Exportación** y el **Premio al Mejor Modelo de Ventas de EMEA**.

Asimismo, Arens se desempeñó como **Gerente de Ventas** en Dublín, Irlanda. En este puesto, construyó un equipo de 4 a 14 miembros en tres años y lideró al equipo de ventas para lograr resultados y colaborar bien entre sí y con equipos interfuncionales. También ejerció como **Analista Sénior** de Industria, en Hamburgo, Alemania, creando storylines para más de 150 clientes utilizando herramientas internas y de terceros para apoyar el análisis. Desarrolló y redactó informes en profundidad para demostrar su dominio del tema, incluyendo la comprensión de los **factores macroeconómicos y políticos/regulatorios** que afectan la adopción y difusión de la tecnología.

También ha liderado equipos en empresas como **Eaton, Airbus y Siemens**, en los que adquirió valiosa experiencia en gestión de cuentas y cadena de suministro. Destaca especialmente su labor para superar continuamente las expectativas mediante la **construcción de valiosas relaciones con los clientes** y **trabajar de forma fluida con personas en todos los niveles de una organización**, incluyendo stakeholders, gestión, miembros del equipo y clientes. Su enfoque impulsado por los datos y su capacidad para desarrollar soluciones innovadoras y escalables para los desafíos de la industria lo han convertido en un líder prominente en su campo.



## D. Arens, Manuel

---

- Gerente Global de Compras en Google, Mountain View, Estados Unidos
- Responsable principal de Análisis y Tecnología B2B en Google, Estados Unidos
- Director de ventas en Google, Irlanda
- Analista Industrial Sénior en Google, Alemania
- Gestor de cuentas en Google, Irlanda
- Accounts Payable en Eaton, Reino Unido
- Gestor de Cadena de Suministro en Airbus, Alemania

“

*¡Apuesta por TECH! Podrás acceder a los mejores materiales didácticos, a la vanguardia tecnológica y educativa, implementados por reconocidos especialistas de renombre internacional en la materia”*

## Director Invitado Internacional

Andrea La Sala es un **experimentado ejecutivo del Marketing** cuyos proyectos han tenido un **significativo impacto** en el **entorno de la Moda**. A lo largo de su exitosa carrera ha desarrollado disímiles tareas relacionadas con **Productos, Merchandising y Comunicación**. Todo ello, ligado a marcas de prestigio como **Giorgio Armani, Dolce&Gabbana, Calvin Klein**, entre otras.

Los resultados de este directivo de **alto perfil internacional** han estado vinculados a su probada capacidad para **synetizar información** en marcos claros y ejecutar **acciones concretas** alineadas a objetivos **empresariales específicos**. Además, es reconocido por su **proactividad y adaptación a ritmos acelerados** de trabajo. A todo ello, este experto adiciona una **fuerte conciencia comercial, visión de mercado** y una **auténtica pasión por los productos**.

Como **Director Global de Marca y Merchandising** en **Giorgio Armani**, ha supervisado disímiles **estrategias de Marketing** para **ropas y accesorios**. Asimismo, sus tácticas han estado centradas en el **ámbito minorista** y las **necesidades y el comportamiento del consumidor**. Desde este puesto, La Sala también ha sido responsable de configurar la comercialización de productos en diferentes mercados, actuando como **jefe de equipo** en los **departamentos de Diseño, Comunicación y Ventas**.

Por otro lado, en empresas como **Calvin Klein** o el **Gruppo Coin**, ha emprendido proyectos para impulsar la **estructura, el desarrollo y la comercialización de diferentes colecciones**. A su vez, ha sido encargado de crear **calendarios eficaces** para las **campañas de compra y venta**. Igualmente, ha tenido bajo su dirección los **términos, costes, procesos y plazos de entrega** de diferentes operaciones.

Estas experiencias han convertido a Andrea La Sala en uno de los principales y más cualificados **líderes corporativos de la Moda y el Lujo**. Una alta capacidad directiva con la que ha logrado implementar de manera eficaz el **posicionamiento positivo de diferentes marcas** y redefinir sus indicadores clave de rendimiento (KPI).



## D. La Sala, Andrea

---

- Director Global de Marca y Merchandising Armani Exchange en Giorgio Armani, Milán, Italia
- Director de Merchandising en Calvin Klein
- Responsable de Marca en Gruppo Coin
- Brand Manager en Dolce&Gabbana
- Brand Manager en Sergio Tacchini S.p.A.
- Analista de Mercado en Fastweb
- Graduado de Business and Economics en la Università degli Studi del Piemonte Orientale

“

*Los profesionales más cualificados y experimentados a nivel internacional te esperan en TECH para ofrecerte una enseñanza de primer nivel, actualizada y basada en la última evidencia científica. ¿A qué esperas para matricularte?”*

## Director Invitado Internacional

Mick Gram es sinónimo de innovación y excelencia en el campo de la **Inteligencia Empresarial** a nivel internacional. Su exitosa carrera se vincula a puestos de liderazgo en multinacionales como **Walmart** y **Red Bull**. Asimismo, este experto destaca por su visión para **identificar tecnologías emergentes** que, a largo plazo, alcanzan un impacto imperecedero en el entorno corporativo.

Por otro lado, el ejecutivo es considerado un **pionero** en el **empleo de técnicas de visualización de datos** que simplificaron conjuntos complejos, haciéndolos accesibles y facilitadores de la toma de decisiones. Esta habilidad se convirtió en el pilar de su perfil profesional, transformándolo en un deseado activo para muchas organizaciones que apostaban por **recopilar información** y **generar acciones** concretas a partir de ellos.

Uno de sus proyectos más destacados de los últimos años ha sido la **plataforma Walmart Data Cafe**, la más grande de su tipo en el mundo que está anclada en la nube destinada al **análisis de Big Data**. Además, ha desempeñado el cargo de **Director de Business Intelligence** en **Red Bull**, abarcando áreas como **Ventas, Distribución, Marketing y Operaciones de Cadena de Suministro**. Su equipo fue reconocido recientemente por su innovación constante en cuanto al uso de la nueva API de Walmart Luminare para **insights** de Compradores y Canales.

En cuanto a su formación, el directivo cuenta con varios Másteres y estudios de posgrado en centros de prestigio como la **Universidad de Berkeley**, en Estados Unidos, y la **Universidad de Copenhague**, en Dinamarca. A través de esa actualización continua, el experto ha alcanzado competencias de vanguardia. Así, ha llegado a ser considerado un **líder nato** de la **nueva economía mundial**, centrada en el impulso de los datos y sus posibilidades infinitas.





## D. Gram, Mick

---

- ♦ Director de *Business Intelligence* y Análisis en Red Bull, Los Ángeles, Estados Unidos
- ♦ Arquitecto de soluciones de *Business Intelligence* para Walmart Data Cafe
- ♦ Consultor independiente de *Business Intelligence* y *Data Science*
- ♦ Director de *Business Intelligence* en Capgemini
- ♦ Analista Jefe en Nordea
- ♦ Consultor Jefe de *Business Intelligence* para SAS
- ♦ Executive Education en IA y Machine Learning en UC Berkeley College of Engineering
- ♦ MBA Executive en e-commerce en la Universidad de Copenhague
- ♦ Licenciatura y Máster en Matemáticas y Estadística en la Universidad de Copenhague



*¡Estudia en la mejor universidad online del mundo según Forbes! En este MBA tendrás acceso a una amplia biblioteca de recursos multimedia, elaborados por reconocidos docentes de relevancia internacional”*

## Director Invitado Internacional

Scott Stevenson es un distinguido experto del sector del **Marketing Digital** que, por más de 19 años, ha estado ligado a una de las compañías más poderosas de la industria del entretenimiento, **Warner Bros. Discovery**. En este rol, ha tenido un papel fundamental en la **supervisión de logística y flujos de trabajos creativos** en diversas plataformas digitales, incluyendo redes sociales, búsqueda, *display* y medios lineales.

El liderazgo de este ejecutivo ha sido crucial para impulsar **estrategias de producción en medios pagados**, lo que ha resultado en una notable **mejora** en las **tasas de conversión** de su empresa. Al mismo tiempo, ha asumido otros roles, como el de Director de Servicios de Marketing y Gerente de Tráfico en la misma multinacional durante su antigua gerencia.

A su vez, Stevenson ha estado ligado a la distribución global de videojuegos y **campañas de propiedad digital**. También, fue el responsable de introducir estrategias operativas relacionadas con la formación, finalización y entrega de contenido de sonido e imagen para **comerciales de televisión y trailers**.

Por otro lado, el experto posee una Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida y un Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California, lo que demuestra su destreza en **comunicación y narración**. Además, ha participado en la Escuela de Desarrollo Profesional de la Universidad de Harvard en programas de vanguardia sobre el uso de la **Inteligencia Artificial** en los **negocios**. Así, su perfil profesional se erige como uno de los más relevantes en el campo actual del **Marketing** y los **Medios Digitales**.



## D. Stevenson, Scott

---

- Director de Marketing Digital en Warner Bros. Discovery, Burbank, Estados Unidos
- Gerente de Tráfico en Warner Bros. Entertainment
- Máster en Escritura Creativa de la Universidad de California
- Licenciatura en Telecomunicaciones de la Universidad de Florida

“

*¡Alcanza tus objetivos académicos y profesionales con los expertos mejor cualificados del mundo! Los docentes de este MBA te guiarán durante todo el proceso de aprendizaje”*

## Director Invitado Internacional

El Doctor Eric Nyquist es un destacado profesional en el ámbito **deportivo internacional**, que ha construido una carrera impresionante, destacando por su **liderazgo estratégico** y su capacidad para impulsar el cambio y la **innovación** en **organizaciones deportivas** de primer nivel.

De hecho, ha desempeñado roles de alto cargo, como el de **Director de Comunicaciones e Impacto** en **NASCAR**, con sede en **Florida, Estados Unidos**. Con muchos años de experiencia a sus espaldas en esta entidad, el Doctor Nyquist también ha ocupado varios puestos de liderazgo, incluyendo **Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico** y **Director General de Asuntos Comerciales**, gestionando más de una docena de disciplinas que van desde el **desarrollo estratégico** hasta el **Marketing de entretenimiento**.

Asimismo, Nyquist ha dejado una marca significativa en las **franquicias deportivas** más importantes de Chicago. Como **Vicepresidente Ejecutivo** de las franquicias de los **Chicago Bulls** y los **Chicago White Sox** ha demostrado su capacidad para impulsar el **éxito empresarial y estratégico** en el mundo del **deporte profesional**.

Finalmente, cabe destacar que inició su carrera en el **ámbito deportivo** mientras trabajaba en Nueva York como **analista estratégico principal** para Roger Goodell en la **Liga Nacional de Fútbol (NFL)** y, anteriormente, como **Pasante Jurídico** en la **Federación de Fútbol de Estados Unidos**.



## Dr. Nyquist, Eric

---

- Director de Comunicaciones e Impacto en NASCAR, Florida, Estados Unidos
- Vicepresidente Sénior de Desarrollo Estratégico en NASCAR
- Vicepresidente de Planificación Estratégica en NASCAR
- Director General de Asuntos Comerciales en NASCAR
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago White Sox
- Vicepresidente Ejecutivo en las Franquicias Chicago Bulls
- Gerente de Planificación Empresarial en la Liga Nacional de Fútbol (NFL)
- Asuntos Comerciales/Pasante Jurídico en la Federación de Fútbol de Estados Unidos
- Doctor en Derecho por la Universidad de Chicago
- Máster en Administración de Empresas-MBA por la Escuela de Negocios Booth de la Universidad de Chicago
- Licenciado en Economía Internacional por Carleton College

“

*Gracias a esta titulación universitaria, 100% online, podrás compaginar el estudio con tus obligaciones diarias, de la mano de los mayores expertos internacionales en el campo de tu interés. ¡Inscríbete ya!”*

## 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

## Profesores

### D. Junco Burgos, Eduardo

- ♦ Director área terapéutica en AMGEN
- ♦ Jefe de servicio para el GRUPO CLECE (TALHER)
- ♦ Product Specialist en Celgene
- ♦ Product Specialist en Amgen
- ♦ Key Account Manager en Shionogi
- ♦ Ingeniero Agrónomo licenciado por la Universidad Politécnica de Madrid

### D. Rojas Palacio, Fernando

- ♦ Fundador y CEO de Navandu Technologies
- ♦ Fundador de la consultora internacional Brigital Health
- ♦ Experto en Big Data y Análisis de Redes Sociales por el MIT
- ♦ Senior Business Management Program por el Instituto de Empresa y Chicago Booth School of Business
- ♦ MSc en Ingeniería de Telecomunicación por la Universidad Politécnica de Madrid
- ♦ Profesor asociado a programas académicos de su especialidad

**D. Cobo Sainz, Manuel**

- ♦ Gestor de cuentas clave en Bayer
- ♦ KAM Champions en Bayer
- ♦ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por el Centro universitario Cesine adscrito a la Universidad de Gales
- ♦ Curso de Experto en Coaching de ECOI
- ♦ Executive MBA por Cesine
- ♦ Master en Márketing y Dirección Comercial de ESIC

**Dña. Rodríguez Fernández, Silvia**

- ♦ Project Manager de Comunicaciones Científicas en la Unidad Médica de Boehringer Ingelheim
- ♦ Asesora Científica Senior de I+D en Ahead Therapeutics
- ♦ Asesor Médico en Ahead Therapeutics
- ♦ Product Manager en el equipo de Marketing de Inflamación de Amgen
- ♦ Doctora en Inmunología Avanzada por la Universidad Autónoma de Barcelona
- ♦ MBA de la Industria Farmacéutica y Biotecnológica
- ♦ Máster en Inmunología Avanzada por la Universidad Autónoma de Barcelona
- ♦ Licenciatura en Ciencias Biomédicas por la Universidad Autónoma de Barcelona

**Dña. Palau Rodríguez, Magalí**

- ♦ Investigadora en Nutrición y Ciencia de los Alimentos por la Universidad de Barcelona
- ♦ Coordinadora del departamento de Marketing en campañas y material educativo
- ♦ Experta en Marketing Amgen en la Unidad de Metabolismo Óseo
- ♦ Doctora en Farmacia por la Universidad de Barcelona
- ♦ MBA en Industrias Farmacéuticas y Biotecnológicas en la Escuela Talento EPHOS
- ♦ Máster en Investigación y Desarrollo de Alimentos por la Universidad de Barcelona
- ♦ Licenciada en Farmacia por la Universidad de Barcelona
- ♦ Instructora en Salud y Manipulador de Alimentos por la Fundació Esplai Girona

# 05

## Estructura y contenido

El Máster de Formación Permanente MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech se enfocará en los aspectos interdisciplinarios de la industria farmacéutica y biotecnológica, destacando por su amplio alcance y su enfoque actualizado. Durante los 7 meses de duración de esta titulación, el medico tendrá acceso a materiales didácticos innovadores como vídeos, resúmenes interactivos y simulaciones de casos reales. Estos recursos vanguardistas le brindarán una experiencia educativa amena y efectiva. Además, al ser un programa 100% en línea, obtendrá la flexibilidad de estudiar en tu propio horario, sin restricciones.





“

*El método Relearning te permitirá optimizar tus horas de estudio y mejorar la comprensión de conocimientos a largo plazo”*

## 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. Marketing en *Pharma Biotech*

- 2.1. Omnicanalidad, impactos y *engagement*
  - 2.1.1. Marketing de impacto
  - 2.1.2. Canales generalistas y redes sociales
  - 2.1.3. *Community Management*
  - 2.1.4. E-detailing y CRM en el entorno digital
  - 2.1.5. Publicidad programática
  - 2.1.6. Analítica e indicadores de negocio
- 2.2. La Segmentación, el posicionamiento y el targeting
  - 2.2.1. La Segmentación
  - 2.2.2. El mapa de posicionamiento
  - 2.2.3. El Targeting
  - 2.2.4. Conclusión

- 2.3. Investigación de Mercados
  - 2.3.1. El Sistema del Márketing
  - 2.3.2. La Obtención de Información
  - 2.3.3. El Proceso de Investigación
  - 2.3.4. Conclusiones
- 2.4. La Gestión de La Marca y Neuomárketing
  - 2.4.1. El Branding
  - 2.4.2. Tipos de Branding
  - 2.4.3. El Neuomarketing y su aplicación en la Industria Farmacéutica
  - 2.4.4. Conclusiones
- 2.5. El Plan de Marketing Digital
  - 2.5.1. Integrar el Márketing Digital en la Estrategia Global de Márketing
  - 2.5.2. El Community Manager
  - 2.5.3. El Plan de Marketing Digital
  - 2.5.4. Público objetivo
- 2.6. El E-Commerce
  - 2.6.1. El embudo de conversión
  - 2.6.2. Promoción del E-Commerce
  - 2.6.3. Métricas
  - 2.6.4. Plataformas de comercio electrónico
- 2.7. Estrategias digitales
  - 2.7.1. Estrategias de comunicación en social media. Co-creación de contenidos
  - 2.7.2. Marketing de contenidos e influencers
  - 2.7.3. Marketing digital como apoyo al liderazgo del área terapéutica
  - 2.7.4. Asociación de pacientes
- 2.8. Diseño de los programas digitales
  - 2.8.1. Definición de objetivos
  - 2.8.2. Programas de apoyo a las estrategias de marca: *disease awareness*, *switching* y *engagement*
  - 2.8.3. El marketing digital y la red de ventas
  - 2.8.4. Target

- 2.9. Analítica de datos e Inteligencia Artificial
  - 2.9.1. Aplicaciones de big data en la industria farmacéutica
  - 2.9.2. Herramientas de inteligencia artificial como soporte al diagnóstico
  - 2.9.3. Herramientas de inteligencia artificial como soporte al manejo del paciente
  - 2.9.4. Últimas novedades
- 2.10. Otras tecnologías
  - 2.10.1. Registros electrónicos y recogida de información
  - 2.10.2. Web 3 y nuevas tendencias en la economía del token. Impacto en la industria farmacéutica
  - 2.10.3. Realidad virtual, aumentada y mixta
  - 2.10.4. Metaverso

### Módulo 3. Gestión de Recursos Humanos

- 3.1. Selección de Personal
  - 3.1.1. Proceso de Reclutamiento
  - 3.1.2. Evaluación de Currículums
  - 3.1.3. Entrevistas de Selección
  - 3.1.4. Pruebas de Aptitud y Evaluaciones Psicométricas
- 3.2. Compensación y Beneficios
  - 3.2.1. Diseño de sistemas de compensación
  - 3.2.2. Elaboración de retribución variable
  - 3.2.3. Diseño de beneficios
  - 3.2.4. Salario Emocional
- 3.3. Gestión del Desempeño
  - 3.3.1. Evaluación del desempeño
  - 3.3.2. Programas de Talento y de mejora
  - 3.3.3. Reuniones de feedback
  - 3.4.3. Retención de talento y programas de fidelización
- 3.4. Inteligencia Emocional en el Entorno Laboral
  - 3.4.1. Conciencia Emocional
  - 3.4.2. Manejo de Emociones
  - 3.4.3. Empatía en el Trabajo
  - 3.4.4. Habilidades Sociales y Colaboración

- 3.5. Entrenamiento y Desarrollo Continuo
  - 3.5.1. Planes de Carrera
  - 3.5.2. Desarrollo de Habilidades Específicas
  - 3.5.3. Promoción Interna y Oportunidades de Crecimiento
  - 3.5.4. Adaptación al puesto de trabajo
- 3.6. Gestión de Equipos y Liderazgo
  - 3.6.1. Establecimiento de Equipos Efectivos
  - 3.6.2. Liderazgo Inspirador
  - 3.6.3. Comunicación Efectiva
  - 3.6.4. Resolución de Conflictos
- 3.7. Adaptabilidad y Flexibilidad Organizacional
  - 3.7.1. Gestión del Cambio
  - 3.7.2. Flexibilidad en las Políticas Laborales
  - 3.7.3. Innovación en Recursos Humanos
  - 3.7.4. Adaptación a Nuevas Tecnologías
- 3.8. Diversidad e Inclusión en el Trabajo
  - 3.8.1. Promoción de la Diversidad
  - 3.8.2. Igualdad de Oportunidades
  - 3.8.3. Creación de Ambientes Inclusivos
  - 3.8.4. Sensibilización y Entrenamiento en Diversidad
- 3.9. Psicología Positiva en el Trabajo
  - 3.9.1. Cultura Organizacional Positiva
  - 3.9.2. Bienestar Laboral
  - 3.9.3. Fomento de Actitudes Positivas
  - 3.9.4. Resiliencia y Afrontamiento en el Trabajo
- 3.10. Tecnología y Recursos Humanos
  - 3.10.1. Automatización en Procesos de Recursos Humanos
  - 3.10.2. Análisis de Datos para la Toma de Decisiones
  - 3.10.3. Herramientas de Gestión de Recursos Humanos
  - 3.10.4. Ciberseguridad y Protección de Datos del Personal

## Módulo 4. Gestión sanitaria digital: innovación Tecnológica en el Sector de la Salud

- 4.1. Sistemas de información hospitalaria
  - 4.1.1. Implementación
  - 4.1.2. Gestión de sistemas de información hospitalaria
  - 4.1.3. Historia clínica electrónica
  - 4.1.4. Interoperabilidad de sistemas de información
- 4.2. Telemedicina y salud digital
  - 4.2.1. Consultas médicas a distancia
  - 4.2.2. Plataformas de telemonitoreo
  - 4.2.3. Seguimiento de pacientes
  - 4.2.4. Aplicaciones móviles de salud y bienestar
- 4.3. Big data y análisis de datos en salud
  - 4.3.1. Gestión y análisis de grandes volúmenes de datos en salud
  - 4.3.2. Uso de análisis predictivo para la toma de decisiones
  - 4.3.3. Privacidad
  - 4.3.4. Seguridad de los datos sanitarios
- 4.4. Inteligencia artificial y aprendizaje automático en salud
  - 4.4.1. Aplicaciones de inteligencia artificial en diagnóstico médico
  - 4.4.2. Algoritmos de aprendizaje automático para detección de patrones
  - 4.4.3. Chatbots
  - 4.4.4. Asistentes virtuales en atención médica
- 4.5. Internet de las cosas (IoT) en salud
  - 4.5.1. Dispositivos médicos conectados y monitoreo remoto
  - 4.5.2. Infraestructuras inteligentes de hospitales
  - 4.5.3. Aplicaciones de IoT en la gestión de inventarios
  - 4.5.4. Suministros
- 4.6. Ciberseguridad en salud
  - 4.6.1. Protección de datos de salud y cumplimiento normativo
  - 4.6.2. Prevención de ataques informáticos
  - 4.6.3. Ransomware
  - 4.6.4. Auditorías de seguridad y gestión de incidentes

- 4.7. Realidad virtual (RV) y realidad aumentada (RA) en medicina
    - 4.7.1. Entrenamiento médico utilizando simuladores de RV
    - 4.7.2. Aplicaciones de RA en cirugía asistida
    - 4.7.3. Guías quirúrgicas
    - 4.7.4. Terapia y rehabilitación mediante RV
  - 4.8. Robótica en medicina
    - 4.8.1. Uso de robots quirúrgicos en procedimientos médicos
    - 4.8.2. Automatización de tareas en hospitales y laboratorios
    - 4.8.3. Prótesis
    - 4.8.4. Asistencia robótica en rehabilitación
  - 4.9. Análisis de imágenes médicas
    - 4.9.1. Procesamiento de imágenes médicas y análisis computacional
    - 4.9.2. Diagnóstico por imagen asistido por ordenador
    - 4.9.3. Imágenes médicas en tiempo real
    - 4.9.4. 3D
  - 4.10. Blockchain en salud
    - 4.10.1. Seguridad y trazabilidad de datos de salud con blockchain
    - 4.10.2. Intercambio de información médica entre instituciones
    - 4.10.3. Gestión de consentimientos informados
    - 4.10.4. Privacidad
- Módulo 5. Acceso al Mercado (*market access*) (1). Organización y Procesos**
- 5.1. Acceso al Mercado en la industria farmacéutica
    - 5.1.1. ¿Qué entendemos por Acceso al Mercado?
    - 5.1.2. ¿Por qué es necesario un departamento de Acceso al Mercado?
    - 5.1.3. Funciones del departamento de Acceso al Mercado
    - 5.1.4. Conclusiones
  - 5.2. Sistema Sanitario en España
    - 5.2.1. Sistema Nacional de Salud (SNS). Organización, estructura y funciones
    - 5.2.2. Gasto sanitario y gasto en medicamentos
    - 5.2.3. Servicios Regionales de Salud
    - 5.2.4. Organización, estructura y funciones
  - 5.3. Autorización y registro de nuevos medicamentos
    - 5.3.1. Autoridades Sanitarias
    - 5.3.2. Agencia Europea del Medicamento (EMA)
    - 5.3.3. Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS)
    - 5.3.4. Ministerio de Sanidad
    - 5.3.5. Proceso de autorización de comercialización de un nuevo medicamento: procesos centralizados, descentralizados y reconocimiento mutuo
  - 5.4. Evaluación de nuevos medicamentos a nivel nacional
    - 5.4.1. Agencias de Evaluación de Tecnologías Sanitarias
    - 5.4.2. Internacionales
    - 5.4.3. Europea
    - 5.4.4. Españolas
    - 5.4.5. Informes de Posicionamiento Terapéutico (IPT)
    - 5.4.6. Decisores e influenciadores
  - 5.5. Otras evaluaciones de nuevos medicamentos
    - 5.5.1. Evaluaciones del grupo GENESIS
    - 5.5.2. Evaluaciones regionales
    - 5.5.3. Evaluaciones en farmacias hospitalarias: Comités de Farmacia y Terapéutica
    - 5.5.4. Otras evaluaciones
  - 5.6. De la autorización de un fármaco a su disponibilidad para el paciente
    - 5.6.1. Proceso de solicitud de precio y reembolso de nuevos fármacos
    - 5.6.2. Comercialización y condiciones de financiación
    - 5.6.3. Procedimiento de acceso de medicamentos a nivel hospitalario
    - 5.6.4. Procedimiento de acceso de medicamento dispensados en farmacia de calle
    - 5.6.5. Acceso de medicamentos genéricos y biosimilares
  - 5.7. Financiación de medicamentos
    - 5.7.1. Esquemas de financiación tradicionales frente a nuevos esquemas
    - 5.7.2. Acuerdos innovadores
    - 5.7.3. Acuerdos de riesgo compartido (ARC)
    - 5.7.4. Tipos de ARC
    - 5.7.5. Criterios para seleccionar el ARC
  - 5.8. Proceso de compra de medicamentos
    - 5.8.1. Contratación pública
    - 5.8.2. Compra centralizada de medicamentos y productos sanitarios
    - 5.8.3. Acuerdos marco
    - 5.8.4. Conclusiones

- 5.9. Departamento de Acceso al Mercado (1). Perfiles profesionales
  - 5.9.1. Evolución del perfil de los profesionales de Acceso al Mercado
  - 5.9.2. Perfiles profesionales en Acceso al Mercado
  - 5.9.3. Gerente de Acceso al Mercado (*Market Access Manager*)
  - 5.9.4. Farmacoeconomía
  - 5.9.5. Precio (*Pricing*)
  - 5.9.6. *Key Account Manager*
- 5.10. Departamento de Acceso al Mercado (2). Interacción con otros departamentos de la industria farmacéutica
  - 5.10.1. Marketing y Ventas
  - 5.10.2. Departamento Médico
  - 5.10.3. Relaciones Institucionales
  - 5.10.4. *Regulatory*
  - 5.10.5. Comunicación

## Módulo 6. Acceso al Mercado (*market access*) (2). Herramientas y Estrategia

- 6.1. Planificación del acceso al mercado de un medicamento
  - 6.1.1. Análisis del escenario actual: manejo de la enfermedad, competidores
  - 6.1.2. Segmentación de regiones y cuentas
  - 6.1.3. Sociedades Científicas
  - 6.1.4. Asociaciones de Pacientes
  - 6.1.5. Diseño de la estrategia
  - 6.1.6. Cronología de la implementación de la estrategia
- 6.2. Gestión del acceso al mercado de un medicamento
  - 6.2.1. Gestión de acceso a nivel regional
  - 6.2.2. Acceso al mercado de medicamentos de uso hospitalario. Gestión y estrategia de farmacia hospitalaria
  - 6.2.3. Acceso al mercado de medicamentos de farmacia de calle
  - 6.2.4. Gestión y estrategia de farmacéuticos de atención primaria
- 6.3. Valor clínico de un medicamento
  - 6.3.1. El valor basado en el desarrollo clínico
  - 6.3.2. Estudios de vida real
  - 6.3.3. (RWD/RWE)
  - 6.3.4. Conclusiones

- 6.4. Valor percibido por el paciente
  - 6.4.1. Variables reportadas por el paciente (*o Patient Reported Outcomes, PRO*)
  - 6.4.2. Calidad de vida relacionada con la salud (CVRS)
  - 6.4.3. Satisfacción con el tratamiento
  - 6.4.4. Incorporación de las preferencias de los pacientes
- 6.5. Análisis económico Tipos
  - 6.5.1. Tipos de análisis económico
  - 6.5.2. Parámetros que hay que definir
  - 6.5.3. Evaluaciones económicas parciales
  - 6.5.4. Coste y carga de la enfermedad
  - 6.5.5. Coste consecuencia
- 6.6. Análisis económico Estudios
  - 6.6.1. Estudios de Impacto Presupuestario
  - 6.6.2. Crecimiento del mercado
  - 6.6.3. Riesgos asociados
  - 6.6.4. Propiedad intelectual
- 6.7. Análisis económico Evaluaciones
  - 6.7.1. Evaluaciones económicas completas
  - 6.7.2. Análisis coste-efectividad
  - 6.7.3. Análisis coste-utilidad
  - 6.7.4. Análisis coste-beneficio
  - 6.7.5. Reglas de decisión
- 6.8. Dossier de valor de un medicamento
  - 6.8.1. Contenidos del dossier de valor
  - 6.8.2. El valor clínico del medicamento
  - 6.8.3. El valor económico del medicamento
  - 6.8.4. La demostración del valor del medicamento para el sistema sanitario
  - 6.8.5. Adaptación del dossier a las diferentes Comunidades Autónomas
- 6.9. Documentos requeridos para la solicitud de precio y reembolso
  - 6.9.1. Documentos requeridos
  - 6.9.2. Documentos opcionales
  - 6.9.3. Documentos precio
  - 6.9.4. Documentos reembolso

- 6.10. Nuevas tendencias
  - 6.10.1. Compra basada en valor
  - 6.10.2. Análisis Multicriterio (AMC)
  - 6.10.3. Compra pública innovadora
  - 6.10.4. Últimas tendencias

## Módulo 7. Coaching Integral en Pharma Biotech

- 7.1. Bases del Coaching en Pharma Biotech
  - 7.1.1. Capacidades y ética del Coach
  - 7.1.2. La esencia del Coaching
  - 7.1.3. Aprender a aprender
  - 7.1.4. Película recomendada: El guerrero Pacífico
- 7.2. El proceso del Coaching- Escuelas y Modelos
  - 7.2.1. Aportes Coaching Norteamericano
  - 7.2.2. Aportes del Coaching Humanista-Europeo
  - 7.2.3. Aportes Coaching Ontológico
  - 7.2.4. Conclusiones
- 7.3. El Coachee-Cliente
  - 7.3.1. Presente- Quiebre- Objetivos
  - 7.3.2. Como conocer la situación de cada persona de un equipo profesional y así poder superar problemas con el fin de conseguir los objetivos
  - 7.3.3. Conocer la situación actual a través de la herramienta "LA RUEDA DE LA VIDA PROFESIONAL"
  - 7.3.4. Conclusiones
- 7.4. Situación Ideal
  - 7.4.1. A dónde voy
  - 7.4.2. Identificar meta, visión y clarificación de objetivos. Tanto como profesional individual como coordinador de un equipo
  - 7.4.3. Modelo Grow
  - 7.4.4. Ejemplo: Donde quieres tener a cada miembro de tu equipo a través de un Mandala
- 7.5. La técnica. Nuestra Mente
  - 7.5.1. Modelos Mentales
  - 7.5.2. Observar, Distinguir
  - 7.5.3. Creencias, Juicios
  - 7.5.4. Hechos y Opiniones
- 7.6. La técnica. El Lenguaje
  - 7.6.1. Postulados básicos de la ontología del lenguaje según Rafael Echevarría
  - 7.6.2. Competencia de la Escucha, el Silencio y el Habla
  - 7.6.3. Libros recomendados
  - 7.6.4. Rafael Echevarría. Ontología del Lenguaje
  - 7.6.5. Leonardo Wolk. El Arte de Soplar Brasas
- 7.7. La Técnica. La Emoción
  - 7.7.1. Gestión e inteligencia emocional
  - 7.7.2. Legitimar la emoción para gestionarla desde las dimensiones lingüísticas
  - 7.7.3. Emocionales
  - 7.7.4. Conclusiones
- 7.8. La Técnica-La Corporalidad
  - 7.8.1. ¿Quién soy desde mi cuerpo?
  - 7.8.2. La postura y el movimiento
  - 7.8.3. Tendencias que apoyan o bloquean las conversaciones con el cuerpo
  - 7.8.4. Conclusiones
- 7.9. Preguntas poderosas. Como utilizar las preguntas para que cada integrante de tú equipo encuentre su mejor versión de él mismo
  - 7.9.1. Para determinar el perfil de nuestro cliente y diseñar plan de acción
  - 7.9.2. Preguntas Coaching para reconectarlo
  - 7.9.3. Preguntas Coaching para cambiar de perspectiva
  - 7.9.4. Preguntas Coaching para para toma de conciencia
  - 7.9.5. Preguntas Coaching para crear acción
  - 7.9.6. Preguntas Coaching para establecer metas
  - 7.9.7. Preguntas Coaching para diseñar plan de acción
  - 7.9.8. Preguntas Coaching para que el cliente encuentre sus propias soluciones
- 7.10. La Acción
  - 7.10.1. Fases del Plan de Acción
  - 7.10.2. Acompañar
  - 7.10.3. Seguimiento
  - 7.10.4. Compromiso
  - 7.10.5. Como elaborar un plan de acción con cada delegado de tú equipo

## Módulo 8. El Departamento Médico

- 8.1. El Departamento Médico
  - 8.1.1. Estructura general del departamento medico en diferentes compañías
  - 8.1.2. Objetivo y funciones del departamento
  - 8.1.3. Roles en el departamento medico
  - 8.1.4. Cómo se relacionan con otros departamentos: Marketing, Acceso, Ventas, etc.
  - 8.1.5. Salida profesional departamento médico en la Industria Farmacéutica
- 8.2. Ensayos Clínicos
  - 8.2.1. Fundamentos del Desarrollo Clínico
  - 8.2.2. Legislación en ensayos clínicos
  - 8.2.3. Tipos de Ensayos Clínicos
  - 8.2.4. Fases de los Ensayos Clínicos
    - 8.2.4.1. Estudios clínicos en fase I
    - 8.2.4.2. Estudios clínicos en fase II
    - 8.2.4.3. Estudios clínicos en fase III
    - 8.2.4.4. Estudios clínicos en fase IV
- 8.3. Metodología de los Ensayos Clínicos
  - 8.3.1. Diseño del ensayo clínico
  - 8.3.2. Etapas en el desarrollo del ensayo clínico
  - 8.3.3. Viabilidad de los Ensayos Clínicos
  - 8.3.4. Identificación y Selección de Centros e Investigadores
  - 8.3.5. Material y Estrategias de Reclutamiento
  - 8.3.6. Contratos con Los Centros Investigadores
  - 8.3.7. Protocolo
  - 8.3.8. Hoja De Información Al Paciente y Consentimiento Informado
- 8.4. Monitorización de los Ensayos: Seguimiento y control
  - 8.4.1. Visita de Monitorización
    - 8.4.1.1. Visita de Pre-Estudio
    - 8.4.1.2. Visita de Inicio
    - 8.4.1.3. Visita de Monitorización
    - 8.4.1.4. Visita de Cierre
  - 8.4.2. Monitorización Remota
  - 8.4.3. Informes de Visita de Monitorización
  - 8.4.4. Gestión de datos. Obtención de resultados
- 8.5. Estudios de Práctica Clínica Real. RWE
  - 8.5.1. Estudios de RWE: diseño, análisis, minimización del sesgo
  - 8.5.2. Tipos de Estudios de RWE
  - 8.5.3. Integración en el plan médico
  - 8.5.4. Recogida y comunicación de resultados
  - 8.5.5. Desafíos actuales en el uso de evidencia y conocimientos de RWE
  - 8.5.6. Como RWE puede respaldar la toma de decisiones a lo largo del ciclo de vida del producto
  - 8.5.7. *Investigator Initiated Studies/Trials y Research Collaborations*
- 8.6. El Departamento de *Medical Affairs*
  - 8.6.1. ¿Qué es el departamento de *Medical Affairs*?
    - 8.6.1.1. Objetivo y funciones del departamento
    - 8.6.1.2. Estructura general del departamento en diferentes compañías
    - 8.6.1.3. Interacciones Entre *Medical Affairs* Y Otros Departamentos (Operaciones Clínicas & Departamentos Comerciales)
    - 8.6.1.4. La relación de asuntos médicos en función del ciclo de vida del producto
  - 8.6.2. Creación de programas de generación de datos de vanguardia
  - 8.6.3. El rol de co-liderazgo de Medical
  - 8.6.4. *Affairs* en organizaciones farmacéuticas multifuncionales
- 8.7. Roles en el Departamento De *Medical Affairs*
  - 8.7.1. Rol del Medical Advisor
  - 8.7.2. Funciones del Medical Advisor
  - 8.7.3. Tácticas de participación con HCP
    - 8.7.3.1. *Advisory Board* y programas de promoción
    - 8.7.3.2. Publicaciones científicas
    - 8.7.3.3. Planificación de congresos científicos
  - 8.7.4. Elaboración de un plan de comunicaciones médicas
  - 8.7.5. Diseño de estrategia médica de producto
  - 8.7.6. Gestión de proyectos médicos y estudios basados en datos de práctica clínica real (RWE)
  - 8.7.7. Rol del *Medical Science Liaison*
    - 8.7.7.1. Funciones del MSL: comunicación médica e interlocutores
    - 8.7.7.2. Implementación de proyectos médicos y gestión territorial
    - 8.7.7.3. *Investigator Initiated Studies/Trials y Research Collaborations*
    - 8.7.7.4. Comunicación científica y recogida de *insights*



- 8.8. *Compliance* En el Departamento de Asuntos Médicos
  - 8.8.1. Concepto de *compliance* en el departamento medico
    - 8.8.1.1. Promoción de medicamentos de prescripción
    - 8.8.1.2. Interrelación con Profesionales y Organizaciones Sanitarias
    - 8.8.1.3. Interrelación con Organizaciones de Pacientes
  - 8.8.2. Definición de *On Label/Off Label*
  - 8.8.3. Diferencias entre departamento comercial y asuntos médicos
  - 8.8.4. Código de Buenas prácticas clínicas en la promoción e información medica
- 8.9. Información Médica
  - 8.9.1. Plan integral de comunicación
  - 8.9.2. Medios de comunicación y plan de omnicanalidad
  - 8.9.3. Integración del plan de comunicación en plan médico
  - 8.9.4. Recursos de información en biomedicina
    - 8.9.4.1. Fuentes internacionales: *Pubmed, Embase, WOS*, etc.
    - 8.9.4.2. Fuentes en el ámbito latinoamericano: Índices CSIC, Ibecs, LILACS, etc.
    - 8.9.4.3. Fuentes para localizar ensayos clínicos: WHO, *ClinicalTrials*, CENTRAL de Cochrane, etc.
    - 8.9.4.4. Fuentes sobre información de medicamentos: Bot Plus Web, FDA, etc.
    - 8.9.4.5. Otros recursos: organismos oficiales, páginas webs, sociedades científicas, asociaciones, agencias de evaluación, etc.
- 8.10. Farmacovigilancia
  - 8.10.1. Farmacovigilancia en Ensayos Clínicos
    - 8.10.1.1. Marco Legal, y Definiciones
    - 8.10.1.2. Gestión de Acontecimientos Adversos
  - 8.10.2. Notificación de Acontecimientos Adversos, Eudravigilance
  - 8.10.3. Informes Periódicos de Seguridad
  - 8.10.4. Farmacovigilancia en Otros Ensayos Clínicos: Estudios Posautorización

## Módulo 9. El Liderazgo de Equipos en Pharma

- 9.1. El liderazgo
  - 9.1.1. Introducción al liderazgo
  - 9.1.2. Poder e influencia
  - 9.1.3. ¿Qué es el liderazgo?
  - 9.1.4. Conclusiones
- 9.2. Teoría Sobre el liderazgo
  - 9.2.1. El proceso de liderazgo
  - 9.2.2. Estilos de liderazgo
  - 9.2.3. Modelos de liderazgo
  - 9.2.4. Evolución
- 9.3. Habilidades de Liderazgo
  - 9.3.1. Comunicación
  - 9.3.2. Compromiso
  - 9.3.3. Motivación
  - 9.3.4. Toma de decisiones
- 9.4. Gestión de Equipos
  - 9.4.1. Organización
  - 9.4.2. Gestión del tiempo
  - 9.4.3. Planificación y objetivos
  - 9.4.4. Evaluación de equipos
- 9.5. Habilidades para la gestión de equipos
  - 9.5.1. Metas
  - 9.5.2. Objetivos
  - 9.5.3. Gestión tiempo
  - 9.5.4. Gestión problemas
- 9.6. Toma de decisiones
  - 9.6.1. Proceso
  - 9.6.2. Toma de decisiones en equipo
  - 9.6.3. Decisiones estratégicas
  - 9.6.4. Decisiones éticas
- 9.7. Comunicación, parte del éxito
  - 9.7.1. Comunicación externa
  - 9.7.2. Comunicación interna
  - 9.7.3. Comunicación de crisis
  - 9.7.4. Comunicación intercultural
- 9.8. Negociación y Gestión de Conflictos
  - 9.8.1. Estrategias de comunicación
  - 9.8.2. Habilidades
  - 9.8.3. Gestión de conflictos
  - 9.8.4. Negociación en equipo

- 9.9. Desarrollo de Personas
  - 9.9.1. Equipos
  - 9.9.2. Motivación
  - 9.9.3. Visibilidad
  - 9.9.4. Conclusiones
- 9.10. Objetivo Común, Desarrollo de un Proyecto
  - 9.10.1. Objetivo común, cual es
  - 9.10.2. Equipos multidisciplinares
  - 9.10.3. Construcción alianzas
  - 9.10.4. Estrategias más usadas

## Módulo 10. El Business Plan en el Territorio

- 10.1. Los planes de negocio
  - 10.1.1. Qué es un plan de negocio
  - 10.1.2. Propósito y objetivos de los planes de negocio
  - 10.1.3. Por qué es importante hacer un plan de negocio
  - 10.1.4. Cuando debemos hacer un plan de negocio
- 10.2. Contexto de la industria farmacéutica
  - 10.2.1. Situación estructural de la industria farmacéutica
  - 10.2.2. Personas y departamentos clave en el desarrollo de un plan de acción:
  - 10.2.3. Dirección General
    - 10.2.3.1. Dirección de Ventas
    - 10.2.3.2. Departamento de Marketing
    - 10.2.3.3. Departamento Médico
    - 10.2.3.4. Departamento Financiero
    - 10.2.3.5. Departamento Regulatorio
  - 10.2.4. Desafíos actuales de la industria farmacéutica
- 10.3. Etapas para definir un plan de negocio
  - 10.3.1. Definir objetivo
  - 10.3.2. Descripción del producto: atributos clave
  - 10.3.3. Que información necesito para realizar un plan
  - 10.3.4. Alineamiento con la estrategia
  - 10.3.5. Definir timings
  - 10.3.6. Definir recursos
  - 10.3.7. Establecer resultados

- 10.4. Plan comercial y de marketing
  - 10.4.1. Recursos comerciales para establecer un plan
  - 10.4.2. Elección del plan en función de nuestro objetivo
  - 10.4.3. Estrategia de marketing: alineamiento
  - 10.4.4. Recursos de marketing como palanca
- 10.5. Análisis de los clientes
  - 10.5.1. Gestión de las relaciones con clientes
  - 10.5.2. Identificar necesidades de clientes
  - 10.5.3. Comunicación con clientes
  - 10.5.4. Conclusiones
- 10.6. Análisis de la competencia
  - 10.6.1. Segmentación del mercado
  - 10.6.2. Análisis competitivo de tu producto
  - 10.6.3. Estrategias comerciales frente a la competencia
  - 10.6.4. Planes de expansión
  - 10.6.5. Planes de defensa
- 10.7. Análisis económico del plan de negocio
  - 10.7.1. Estimación de costes y de objetivos
  - 10.7.2. Fuentes y estrategias de inversión
  - 10.7.3. Análisis de riesgos financieros
  - 10.7.4. Evaluación del retorno de la inversión
- 10.8. Implementación y seguimiento del plan de negocio
  - 10.8.1. Agenda del plan de negocio
  - 10.8.2. Monitorización del proceso y mecanismos de revisión según evolución
  - 10.8.3. KPI: indicadores objetivos de resultados
  - 10.8.4. Conclusiones
- 10.9. Análisis final del plan de negocio
  - 10.9.1. Cumplimiento de plazos
  - 10.9.2. Análisis de resultados
  - 10.9.3. Análisis presupuestario
- 10.10. Plan de marketing *Pharma Biotech*
  - 10.10.1. Análisis de mercado
  - 10.10.2. Competencia
  - 10.10.3. Público Objetivo
  - 10.10.4. Posicionamiento de marca

**Módulo 11. Liderazgo, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas**

- 11.1. Globalización y Gobernanza
  - 11.1.1. Gobernanza y Gobierno Corporativo
  - 11.1.2. Fundamentos del Gobierno Corporativo en las empresas
  - 11.1.3. El Rol del Consejo de Administración en el marco del Gobierno Corporativo
- 11.2. *Cross Cultural Management*
  - 11.2.1. Concepto de *Cross Cultural Management*
  - 11.2.2. Aportaciones al Conocimiento de Culturas Nacionales
  - 11.2.3. Gestión de la Diversidad
- 11.3. Sostenibilidad
  - 11.3.1. Sostenibilidad y desarrollo sostenible
  - 11.3.2. Agenda 2030
  - 11.3.3. Las empresas sostenibles
- 11.4. Sistemas y herramientas de Gestión responsable
  - 11.4.1. RSC: La responsabilidad social corporativa
  - 11.4.2. Aspectos esenciales para implantar una estrategia de gestión responsable
  - 11.4.3. Pasos para la implantación de un sistema de gestión de responsabilidad social corporativa
  - 11.4.4. Herramientas y estándares de la RSC
- 11.5. Multinacionales y derechos humanos
  - 11.5.1. Globalización, empresas multinacionales y derechos humanos
  - 11.5.2. Empresas multinacionales frente al derecho internacional
  - 11.5.3. Instrumentos jurídicos para multinacionales en materia de derechos humanos
- 11.6. Entorno legal y *Corporate Governance*
  - 11.6.1. Normas internacionales de importación y exportación
  - 11.6.2. Propiedad intelectual e industrial
  - 11.6.3. Derecho Internacional del Trabajo

**Módulo 12. Dirección de Personas y Gestión del Talento**

- 12.1. Dirección Estratégica de personas
  - 12.1.1. Dirección Estratégica y recursos humanos
  - 12.1.2. Dirección estratégica de personas
- 12.2. Gestión de recursos humanos por competencias
  - 12.2.1. Análisis del potencial
  - 12.2.2. Política de retribución
  - 12.2.3. Planes de carrera/sucesión
- 12.3. Evaluación del rendimiento y gestión del desempeño
  - 12.3.1. La gestión del rendimiento
  - 12.3.2. Gestión del desempeño: objetivos y proceso
- 12.4. Motivación
  - 12.4.1. La naturaleza de la motivación
  - 12.4.2. La teoría de las expectativas
  - 12.4.3. Teorías de las necesidades
  - 12.4.4. Motivación y compensación económica
- 12.5. Desarrollo de equipos de alto desempeño
  - 12.5.1. Los equipos de alto desempeño: los equipos autogestionados
  - 12.5.2. Metodologías de gestión de equipos autogestionados de alto desempeño
- 12.6. Gestión del cambio
  - 12.6.1. Gestión del cambio
  - 12.6.2. Tipo de procesos de gestión del cambio
  - 12.6.3. Etapas o fases en la gestión del cambio
- 12.7. Productividad, atracción, retención y activación del talento
  - 12.7.1. La productividad
  - 12.7.2. Palancas de atracción y retención de talento

## Módulo 13. Dirección Económico-Financiera

- 13.1. Entorno Económico
  - 13.1.1. Entorno macroeconómico y el sistema financiero nacional
  - 13.1.2. Instituciones financieras
  - 13.1.3. Mercados financieros
  - 13.1.4. Activos financieros
  - 13.1.5. Otros entes del sector financiero
- 13.2. Contabilidad Directiva
  - 13.2.1. Conceptos básicos
  - 13.2.2. El Activo de la empresa
  - 13.2.3. El Pasivo de la empresa
  - 13.2.4. El Patrimonio Neto de la empresa
  - 13.2.5. La Cuenta de Resultados
- 13.3. Sistemas de información y Business Intelligence
  - 13.3.1. Fundamentos y clasificación
  - 13.3.2. Fases y métodos de reparto de costes
  - 13.3.3. Elección de centro de costes y efecto
- 13.4. Presupuesto y Control de Gestión
  - 13.4.1. El modelo presupuestario
  - 13.4.2. El Presupuesto de Capital
  - 13.4.3. La Presupuesto de Explotación
  - 13.4.5. El Presupuesto de Tesorería
  - 13.4.6. Seguimiento del Presupuesto
- 13.5. Dirección Financiera
  - 13.5.1. Las decisiones financieras de la empresa
  - 13.5.2. El departamento financiero
  - 13.5.3. Excedentes de tesorería
  - 13.5.4. Riesgos asociados a la dirección financiera
  - 13.5.5. Gestión de riesgos de la dirección financiera

- 13.6. Planificación Financiera
  - 13.6.1. Definición de la planificación financiera
  - 13.6.2. Acciones a efectuar en la planificación financiera
  - 13.6.3. Creación y establecimiento de la estrategia empresarial
  - 13.6.4. El cuadro Cash Flow
  - 13.6.5. El cuadro de circulante
- 13.7. Estrategia Financiera Corporativa
  - 13.7.1. Estrategia corporativa y fuentes de financiación
  - 13.7.2. Productos financieros de financiación empresarial
- 13.8. Financiación Estratégica
  - 13.8.1. La autofinanciación
  - 13.8.2. Ampliación de fondos propios
  - 13.8.3. Recursos Híbridos
  - 13.8.4. Financiación a través de intermediarios
- 13.9. Análisis y planificación financiera
  - 13.9.1. Análisis del Balance de Situación
  - 13.9.2. Análisis de la Cuenta de Resultados
  - 13.9.3. Análisis de la Rentabilidad
- 13.10. Análisis y resolución de casos/problemas
  - 13.10.1. Información financiera de Industria de Diseño y Textil, S.A. (INDITEX)

## Módulo 14. Dirección Comercial y Marketing Estratégico

- 14.1. Dirección comercial
  - 14.1.1. Marco conceptual de la dirección comercial
  - 14.1.2. Estrategia y planificación comercial
  - 14.1.3. El rol de los directores comerciales
- 14.2. Marketing
  - 14.2.1. Concepto de Marketing
  - 14.2.2. Elementos básicos del marketing
  - 14.2.3. Actividades de marketing de la empresa
- 14.3. Gestión Estratégica del Marketing
  - 14.3.1. Concepto de Marketing estratégico
  - 14.3.2. Concepto de planificación estratégica de marketing
  - 14.3.3. Etapas del proceso de planificación estratégica de marketing

- 14.4. Marketing digital y comercio electrónico
  - 14.4.1. Objetivos del Marketing digital y comercio electrónico
  - 14.4.2. Marketing Digital y medios que emplea
  - 14.4.3. Comercio electrónico. Contexto general
  - 14.4.4. Categorías del comercio electrónico
  - 14.4.5. Ventajas y desventajas del *Ecommerce* frente al comercio tradicional
- 14.5. Marketing digital para reforzar la marca
  - 14.5.1. Estrategias online para mejorar la reputación de tu marca
  - 14.5.2. *Branded Content & Storytelling*
- 14.6. Marketing digital para captar y fidelizar clientes
  - 14.6.1. Estrategias de fidelización y vinculación a través de Internet
  - 14.6.2. Visitor Relationship Management
  - 14.6.3. Hipersegmentación
- 14.7. Gestión de campañas digitales
  - 14.7.1. ¿Qué es una campaña de publicidad digital?
  - 14.7.2. Pasos para lanzar una campaña de marketing online
  - 14.7.3. Errores de las campañas de publicidad digital
- 14.8. Estrategia de ventas
  - 14.8.1. Estrategia de ventas
  - 14.8.2. Métodos de ventas
- 14.9. Comunicación Corporativa
  - 14.9.1. Concepto
  - 14.9.2. Importancia de la comunicación en la organización
  - 14.9.3. Tipo de la comunicación en la organización
  - 14.9.4. Funciones de la comunicación en la organización
  - 14.9.5. Elementos de la comunicación
  - 14.9.6. Problemas de la comunicación
  - 14.9.7. Escenarios de la comunicación
- 14.10. Comunicación y reputación digital
  - 14.10.1. Reputación online
  - 14.10.2. ¿Cómo medir la reputación digital?
  - 14.10.3. Herramientas de reputación online
  - 14.10.4. Informe de reputación online
  - 14.10.5. Branding online

## Módulo 15. *Management* Directivo

- 15.1. General Management
  - 15.1.1. Concepto de General Management
  - 15.1.2. La acción del Manager General
  - 15.1.3. El Director General y sus funciones
  - 15.1.4. Transformación del trabajo de la Dirección
- 15.2. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques
  - 15.2.1. El directivo y sus funciones. La cultura organizacional y sus enfoques
- 15.3. Dirección de operaciones
  - 15.3.1. Importancia de la dirección
  - 15.3.2. La cadena de valor
  - 15.3.3. Gestión de calidad
- 15.4. Oratoria y formación de portavoces
  - 15.4.1. Comunicación interpersonal
  - 15.4.2. Habilidades comunicativas e influencia
  - 15.4.3. Barreras en la comunicación
- 15.5. Herramientas de comunicaciones personales y organizacional
  - 15.5.1. La comunicación interpersonal
  - 15.5.2. Herramientas de la comunicación interpersonal
  - 15.5.3. La comunicación en la organización
  - 15.5.4. Herramientas en la organización
- 15.6. Comunicación en situaciones de crisis
  - 15.6.1. Crisis
  - 15.6.2. Fases de la crisis
  - 15.6.3. Mensajes: contenidos y momentos
- 15.7. Preparación de un plan de crisis
  - 15.7.1. Análisis de posibles problemas
  - 15.7.2. Planificación
  - 15.7.3. Adecuación del personal
- 15.8. *Branding* Personal
  - 15.8.1. Estrategias para desarrollar la marca personal
  - 15.8.2. Leyes del branding personal
  - 15.8.3. Herramientas de la construcción de marcas personales

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”*

## 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.



07

# Titulación

Este programa MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Máster de Formación Permanente 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 **MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech** 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: **Máster de Formación Permanente MBA en Dirección de Empresas Pharma Biotech**

Modalidad: **online**

Duración: **7 meses**

Acreditación: **90 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.



**tech** universidad  
tecnológica

**Máster de Formación  
Permanente**

MBA en Dirección de  
Empresas Pharma Biotech

- » Modalidad: online
- » Duración: 7 meses
- » Titulación: TECH Universidad Tecnológica
- » Acreditación: 90 ECTS
- » Horario: a tu ritmo
- » Exámenes: online

# Máster de Formación Permanente

MBA en Dirección de Empresas

Pharma Biotech