

# Universitätsexperte

Verkaufsmanagement in der  
Pharmazeutischen Industrie



## Universitätsexperte Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Monate
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Internetzugang: [www.techtitute.com/de/pharmazie/spezialisierung/spezialisierung-verkaufsmanagement-pharmazeutischen-industrie](http://www.techtitute.com/de/pharmazie/spezialisierung/spezialisierung-verkaufsmanagement-pharmazeutischen-industrie)

# Index

01

Präsentation

---

Seite 4

02

Ziele

---

Seite 8

03

Kursleitung

---

Seite 12

04

Struktur und Inhalt

---

Seite 16

05

Methodik

---

Seite 22

06

Qualifizierung

---

Seite 30

# 01

# Präsentation

Die pharmazeutische Industrie erwirtschaftet weltweit jährlich Umsätze in Milliardenhöhe. Eine optimale Vermarktung von Arzneimitteln ist daher unerlässlich, um eine angemessene Patientenversorgung zu gewährleisten. Aus diesem Grund müssen Pharmareferenten und Vertriebsmitarbeiter in diesem Sektor auf dem neuesten Stand sein, was Führungsqualitäten, Teammanagement und Strategien für einen erfolgreichen Vertrieb betrifft. TECH hat daher dieses Programm in einem 100%igen Online-Format entwickelt, das den umfassendsten und fundiertesten Lehrplan für Verkaufsmanagementstrategien im Pharmasektor bietet. Und das alles in nur 6 Monaten und mit der Flexibilität einer akademischen Option ohne starre Unterrichtszeiten.





“

*Dieser Universitätsexperte vermittelt Ihnen ein komplettes Update der Kompetenzen für das Verkaufsmanagement in der pharmazeutischen Industrie”*

Von den gängigsten Arzneimitteln über Produkte für das körperliche und geistige Wohlbefinden bis hin zu neu auf den Markt kommenden Produkten müssen die Fachkräfte des Pharmasektors einen umfangreichen und komplexen Verkaufskatalog beherrschen. Im Rahmen dieses Verkaufsprozesses müssen die Apotheker mit den neuesten Trends im Bereich des Teammanagements und der Verkaufsförderung Schritt halten.

Die Kenntnis des Marktes, des Verkaufsprozesses und des Teammanagements wird den Studenten eine echte Aktualisierung ermöglichen, die sich direkt auf ihre tägliche berufliche Leistung auswirken wird. Dies ist der Grundgedanke dieses 6-monatigen Universitätsexperten, der mit den besten multimedialen Lehrmaterialien aufwartet, die derzeit auf dem akademischen Markt erhältlich sind.

Das Programm fördert strategische Entscheidungsfindung, Führungsqualitäten, die richtige Positionierung pharmazeutischer Produkte und den Erfolg in einem wettbewerbsintensiven Umfeld. Zu diesem Zweck werden den Studenten Multimedia-Tools, Fallstudienimulationen und Fachlektüre zur Verfügung gestellt, um die Inhalte des Lehrplans zu vertiefen.

Damit bietet diese Einrichtung eine außergewöhnliche Aktualisierung durch einen flexiblen Hochschulabschluss, auf den jederzeit und überall zugegriffen werden kann. Die Studenten benötigen lediglich ein digitales Gerät mit Internetzugang, um zu jeder Tageszeit auf die Inhalte des Programms zugreifen zu können.

Dieser **Universitätsexperte in Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie** enthält das vollständigste und aktuellste wissenschaftliche Programm auf dem Markt.

Die wichtigsten Merkmale sind:

- ♦ Die Entwicklung von Fallstudien, die von Experten der Pharmazie präsentiert werden
- ♦ Der anschauliche, schematische und äußerst praxisnahe Inhalt vermittelt alle für die berufliche Praxis unverzichtbaren wissenschaftlichen und praktischen Informationen
- ♦ Die praktischen Übungen, bei denen der Selbstbewertungsprozess zur Verbesserung des Lernens durchgeführt werden kann
- ♦ Sein besonderer Schwerpunkt liegt auf innovativen Methoden
- ♦ Theoretische Vorträge, Fragen an den Experten, Diskussionsforen zu kontroversen Themen und individuelle Reflexionsarbeit
- ♦ Die Verfügbarkeit des Zugangs zu Inhalten von jedem festen oder tragbaren Gerät mit Internetanschluss



*Tauchen Sie ein in die ethische Verantwortung des medizinischen Außendienstes und verbessern Sie Ihre Fähigkeiten in effektiver Kommunikation durch diesen 100%igen Online-Abschluss"*

“

*Mit diesem Programm, das nur von TECH angeboten wird, sind Sie auf dem neuesten Stand, was den Einsatz von Visual Merchandising im pharmazeutischen Sektor angeht"*

Zu den Dozenten des Programms gehören Experten aus der Branche, die ihre Erfahrungen in diese Fortbildung einbringen, sowie anerkannte Spezialisten aus führenden Unternehmen und angesehenen Universitäten.

Die multimedialen Inhalte, die mit der neuesten Bildungstechnologie entwickelt wurden, werden der Fachkraft ein situiertes und kontextbezogenes Lernen ermöglichen, d. h. eine simulierte Umgebung, die eine immersive Fortbildung bietet, die auf die Ausführung von realen Situationen ausgerichtet ist.

Das Konzept dieses Programms konzentriert sich auf problemorientiertes Lernen, bei dem die Fachkraft versuchen muss, die verschiedenen Situationen aus der beruflichen Praxis zu lösen, die während des gesamten Studiengangs gestellt werden. Zu diesem Zweck wird sie von einem innovativen interaktiven Videosystem unterstützt, das von renommierten Experten entwickelt wurde.

*Dieser Universitätsabschluss wird Sie mit den neuesten technologischen Werkzeugen für den Verkauf ausstatten.*

*Sie werden Ihre verbalen, nonverbalen und schriftlichen Fähigkeiten verbessern, mit denen Sie in der Lage sein werden, stärkere Beziehungen zu Kunden aufzubauen.*



# 02 Ziele

Das Hauptziel dieses Programms ist es, den Fachleuten die Fähigkeiten zu vermitteln, die sie benötigen, um Verkaufs- und Marketingstrategien im pharmazeutischen Bereich effektiv zu leiten und zu verwalten. Darüber hinaus werden die Pharmazeuten nach Abschluss dieses akademischen Kurses ihre Strategien zur Gewinnung von Talenten, zum Qualitätsmanagement sowie zur Planung und Durchführung von Marketingkampagnen gestärkt haben. Auf diese Weise wird dieser Universitätsexperte zu beruflichem Wachstum und Erfolg beitragen.





“

*TECH bietet Ihnen die besten didaktischen  
Werkzeuge, damit Sie in nur 6 Monaten  
erfolgreich Kundenbindungsprogramme in der  
pharmazeutischen Industrie umsetzen können"*



## Allgemeine Ziele

---

- ♦ Erwerben von Fachwissen in der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Vertieftes Kennen der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Eintauchen in die neuesten Entwicklungen in der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Verstehen der Struktur und Funktionsweise der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Verstehen des Wettbewerbsumfelds der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Verstehen von Marktforschungskonzepten und -methodiken
- ♦ Anwenden von Marktforschungstechnologien und -instrumenten
- ♦ Entwickeln von Verkaufskompetenzen speziell für die pharmazeutische Industrie
- ♦ Verstehen des Verkaufszyklus in der pharmazeutischen Industrie
- ♦ Analysieren von Kundenverhalten und Marktbedürfnissen
- ♦ Entwickeln von Führungskompetenzen
- ♦ Verstehen der spezifischen Aspekte des Managements in der Pharmazeutischen Industrie
- ♦ Anwenden von Techniken des Projektmanagements
- ♦ Verstehen der Prinzipien und Grundlagen des Marketings in der pharmazeutischen Industrie





## Spezifische Ziele

---

### **Modul 1. Der Verkaufsprozess in der pharmazeutischen Industrie**

- ◆ Entwickeln spezifischer Verkaufskompetenzen für die pharmazeutische Industrie
- ◆ Untersuchen des Verkaufszyklus in der pharmazeutischen Industrie
- ◆ Analysieren des Kundenverhaltens und der Marktbedürfnisse

### **Modul 2. Führen und Managen von Teams in der pharmazeutischen Industrie**

- ◆ Entwickeln von Führungskompetenzen
- ◆ Analysieren der spezifischen Aspekte des Managements in der pharmazeutischen Industrie
- ◆ Anwenden von Techniken des Projektmanagements

### **Modul 3. Pharmazeutische Industrie**

- ◆ Erwerben eines umfassenden Wissens über die pharmazeutische Industrie
- ◆ Erhalten von Informationen über die neuesten Entwicklungen in der pharmazeutischen Industrie
- ◆ Vertiefen in die klinischen Studien und der behördlichen Zulassung



*Sie verbessern Ihre Kommunikationsfähigkeiten für das Management von Projekten im pharmazeutischen Sektor, an denen ein großes kaufmännisches Team beteiligt ist"*

# 03

## Kursleitung

TECH hat in dieses Programm ein hervorragendes Team von Dozenten mit großer Berufserfahrung im Pharmasektor und im digitalen Marketing integriert. Dadurch haben die Studenten die Möglichkeit, ein komplettes Update aus den Händen echter Spezialisten mit einer konsolidierten Karriere zu erhalten. Darüber hinaus haben sie aufgrund der räumlichen Nähe die Möglichkeit, ihre Zweifel bezüglich des Inhalts dieses Programms zu klären.





“

*Diese Experten sind Fachleute aus der pharmazeutischen Industrie, der Vermarktung und dem Marketing”*

## Leitung



### Hr. Calderón, Carlos

- ♦ Marketing- und Werbemanager bei Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano SA
- ♦ Marketing- und Werbeberater bei Experiencia MKT
- ♦ Marketing- und Werbemanager bei Marco Aldany
- ♦ CEO und Kreativdirektor bei C&C Advertising
- ♦ Marketing- und Werbemanager bei Elsevier
- ♦ Kreativdirektor bei CPM Consultores de Publicidad y Marketing
- ♦ Werbetechniker bei CEV in Madrid



### Hr. Expósito Esteban, Alejandro

- ♦ Digitaler Direktor für Innovation und Geschäftsbetrieb bei der Merck-Gruppe
- ♦ Direktor für digitale und neue Technologien bei McDonalds Spanien
- ♦ Direktor für Allianzen und Vertriebskanäle bei Microma The Service Group
- ♦ Direktor für Kundendienst bei Pc City Spain SAU



## Professoren

### Hr. Rivera Madrigal, Víctor

- ◆ Account Manager bei EIEMedical
- ◆ Medizinischer Visitor bei Innovasc Integral Solutions SL
- ◆ Vertriebspezialist bei UCC Europe
- ◆ Techniker für Gesundheitsmarketing

### Hr. Puerto Peña, Gustavo

- ◆ CEO bei Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano SA
- ◆ Direktor für Vertrieb und Verwaltung bei Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano SA
- ◆ Marketingleiter bei Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano SA
- ◆ Programm für unabhängige Direktoren von der ICADE Business School
- ◆ Hochschulabschluss in Betriebswirtschaft und Management von der Saint Louis University
- ◆ Mitglied von: ANEFP, Farmaindustria, ADEFAM

### Hr. García-Valdecasas Rodríguez de Rivera, Jesús

- ◆ Technischer Leiter Pharmazeutik bei Laboratorios Bohm
- ◆ Verantwortlicher Techniker für den Bereich Biozide und Kosmetika bei Laboratorios Bohm
- ◆ Koordinator für Qualität und Zulassung bei Laboratorios Bohm
- ◆ Manager für Qualitätssicherung, Entwicklung und Zulassungsfragen bei Industrias Farmacéuticas Puerto Galiano SA
- ◆ Leiter der Abteilung Register/Technische Dienste bei der Arafarma Group SA
- ◆ Hochschulabschluss in Pharmazie an der Universität von Alcalá
- ◆ Masterstudiengang in Pharmazeutische und Parapharmazeutische Industrie des Zentrums für Höhere Studien der Landwirtschaftlichen Industrie (CESIF)

# 04

# Struktur und Inhalt

Der Universitätsexperte in Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie stellt einen Lehrplan vor, der sich mit den wesentlichen Elementen befasst, um mit den Aktionslinien des Vertriebs- und Teammanagements auf dem Laufenden zu bleiben. All dies durch einen präzisen Inhalt, der von Experten mit umfassenden Kenntnissen in diesem Sektor erstellt wurde. Außerdem können die Studenten die Zeit, die sie für die Teilnahme am Programm benötigen, besser selbst einteilen, da sie 24 Stunden am Tag Zugang zu hochwertigem Lehrmaterial haben.





“

*Mit der Relearning-Methode werden Sie Ihr langfristiges Verständnis von zentralen Konzepten stärken und die Studienzzeit verkürzen"*

## Modul 1. Der Verkaufsprozess in pharmazeutischen Industrie

- 1.1. Struktur der Verkaufsabteilung
  - 1.1.1. Hierarchische Struktur
  - 1.1.2. Organisatorische Gestaltung
  - 1.1.3. Verantwortung der Verkaufsabteilung
  - 1.1.4. Talentmanagement
- 1.2. Der Besuch beim Arzt
  - 1.2.1. Verantwortlichkeiten des Pharmareferenten
  - 1.2.2. Ethische Grundsätze des Pharmareferenten
  - 1.2.3. Effektive Kommunikation
  - 1.2.4. Produktkenntnisse
- 1.3. Werbeaktionen am Verkaufsort
  - 1.3.1. Zielsetzung der Aktionen
  - 1.3.2. *Visual merchandising*
  - 1.3.3. Verwaltung der Materialien
  - 1.3.4. Bewertung der Auswirkungen
- 1.4. Verkaufstechniken
  - 1.4.1. Prinzip der Überzeugung
  - 1.4.2. Verhandlungsgeschick
  - 1.4.3. Wissenschaftliches Update
  - 1.4.4. Umgang mit Einwänden
- 1.5. Kommunikation im Verkauf
  - 1.5.1. Analyse der verschiedenen Kanäle
  - 1.5.2. Verbale Kommunikation
  - 1.5.3. Nonverbale Kommunikation
  - 1.5.4. Schriftliche Kommunikation
- 1.6. Loyalitätsstrategien
  - 1.6.1. Loyalitätsprogramm
  - 1.6.2. Personalisierte Kundenbetreuung
  - 1.6.3. Follow-up-Programme
  - 1.6.4. Therapeutische Compliance-Programme



- 1.7. Kunden-Follow-up
    - 1.7.1. Tools für die Kundenbetreuung
    - 1.7.2. Kundenzufriedenheit
    - 1.7.3. Kommunikationstechniken
    - 1.7.4. Die Verwendung von Daten
  - 1.8. Analyse des Verkaufszyklus
    - 1.8.1. Interpretation der Daten
    - 1.8.2. Zyklus-Analyse
    - 1.8.3. Planung des Verkaufszyklus
    - 1.8.4. Verwaltung des Verkaufszyklus
  - 1.9. Bewertung der Verkaufsleistung
    - 1.9.1. KPI Leistungsindikatoren
    - 1.9.2. Analyse der Effektivität
    - 1.9.3. Produktivitätsbewertung
    - 1.9.4. Bewertung der Kostenwirksamkeit des Produkts
  - 1.10. Technologische Werkzeuge für den Verkauf
    - 1.10.1. CRM
    - 1.10.2. Automatisierung des Vertriebs
    - 1.10.3. Routenoptimierung
    - 1.10.4. Plattformen für den elektronischen Handel
- 
- 2.3. Teamentwicklung und Schulung
    - 2.3.1. GMP - Gute Herstellungspraktiken
    - 2.3.2. Entwicklung technischer Fähigkeiten
    - 2.3.3. Sicherheitsschulung
    - 2.3.4. Entwicklung von FuE
  - 2.4. Interne Kommunikationsstrategien
    - 2.4.1. Entwicklung einer offenen Kommunikationskultur
    - 2.4.2. Kommunikation von Zielen und Strategien
    - 2.4.3. Kommunikation von organisatorischen Veränderungen
    - 2.4.4. Kommunikation von Richtlinien und Verfahren
  - 2.5. Leistungsmanagement
    - 2.5.1. Festlegung klarer Ziele und Vorgaben
    - 2.5.2. Definition von Leistungsindikatoren
    - 2.5.3. Kontinuierliches Feedback
    - 2.5.4. Leistungsbewertung
  - 2.6. Änderungsmanagement
    - 2.6.1. Diagnose der Notwendigkeit von Veränderungen
    - 2.6.2. Effektive Kommunikation des Wandels
    - 2.6.3. Ein Gefühl der Dringlichkeit schaffen
    - 2.6.4. Führungspersönlichkeiten für den Wandel identifizieren
  - 2.7. Qualitätsmanagement
    - 2.7.1. Definition von Qualitätsstandards
    - 2.7.2. Implementierung von Qualitätsmanagementsystemen
    - 2.7.3. Qualitätskontrolle in der Produktion
    - 2.7.4. Management von Lieferanten
  - 2.8. Verwaltung des Marketingbudgets
    - 2.8.1. Strategische Marketingplanung
    - 2.8.2. Festlegen des gesamten Marketingbudgets
    - 2.8.3. Aufteilung des Budgets nach Marketingkanälen
    - 2.8.4. Analyse der Investitionsrendite (ROI)

## Modul 2. Führen und Managen von Teams in der pharmazeutischen Industrie

- 2.1. Führungsqualitäten in der pharmazeutischen Industrie
  - 2.1.1. Trends und Herausforderungen bei der Führung
  - 2.1.2. Transformationelle Führung
  - 2.1.3. Führung im Risikomanagement
  - 2.1.4. Führung bei der kontinuierlichen Verbesserung
- 2.2. Talentmanagement
  - 2.2.1. Strategien zur Rekrutierung
  - 2.2.2. Profilentwicklung
  - 2.2.3. Nachfolgeplanung
  - 2.2.4. Talentbindung

- 2.9. Planung und Durchführung von Marketingkampagnen
  - 2.9.1. Markt- und Zielgruppenanalyse
  - 2.9.2. Ziele der Kampagne festlegen
  - 2.9.3. Entwicklung von Marketingstrategien
  - 2.9.4. Auswahl der Marketingkanäle
- 2.10. Aktualisierung der Marktentwicklungen
  - 2.10.1. Analyse der Markttrends
  - 2.10.2. Beobachtung von Wettbewerbern
  - 2.10.3. Beobachtung der Entwicklungen im Sektor
  - 2.10.4. Teilnahme an Veranstaltungen und Konferenzen

### Modul 3. Pharmazeutische Industrie

- 3.1. Pharmazeutischer Markt
  - 3.1.1. Struktur des pharmazeutischen Marktes
  - 3.1.2. Akteure auf dem pharmazeutischen Markt
  - 3.1.3. Grundlagen des pharmazeutischen Marktes
  - 3.1.4. Entwicklung des pharmazeutischen Marktes
- 3.2. Produkttypen
  - 3.2.1. Orale Arzneimittel
  - 3.2.2. Injizierbare Arzneimittel
  - 3.2.3. Topische Arzneimittel
  - 3.2.4. Inhalative Arzneimittel
- 3.3. Klinische Studien und behördliche Zulassung
  - 3.3.1. Gestaltung klinischer Studien
  - 3.3.2. Planung klinischer Studien
  - 3.3.3. Auswahl der Teilnehmer an der klinischen Studie
  - 3.3.4. Methodik der klinischen Studien
- 3.4. Lieferkette
  - 3.4.1. Informationssysteme in Lieferketten
  - 3.4.2. Technologie in der Lieferkette
  - 3.4.3. Management der Kühlkette
  - 3.4.4. Transport- und Logistikmanagement





- 3.5. Vertrieb von Arzneimitteln
  - 3.5.1. Vertriebskanäle
  - 3.5.2. Inventarverwaltung
  - 3.5.3. Verwaltung der Aufträge
  - 3.5.4. Risikomanagement
- 3.6. Marketing
  - 3.6.1. Grundlagen des Marketings
  - 3.6.2. Wettbewerbsanalyse
  - 3.6.3. Positionierung
  - 3.6.4. Beziehungen zu Angehörigen der Gesundheitsberufe
- 3.7. Technologische Innovationen in der pharmazeutischen Industrie
  - 3.7.1. Disruptive Technologien
  - 3.7.2. Künstliche Intelligenz
  - 3.7.3. Big Data
  - 3.7.4. Bioinformatik
- 3.8. Preis
  - 3.8.1. Kostenanalyse
  - 3.8.2. Strategien zur Preisgestaltung
  - 3.8.3. Preispolitik
  - 3.8.4. Differenzierte Preisgestaltung
- 3.9. Herstellung von Arzneimitteln
  - 3.9.1. Gute Herstellungspraxis
  - 3.9.2. Herstellungsverfahren
  - 3.9.3. Sterilisationstechniken
  - 3.9.4. Prozess-Validierung
- 3.10. Qualitätskontrolle von Arzneimitteln
  - 3.10.1. Gute Laborpraxis
  - 3.10.2. Physikalisch-chemische Analysemethoden
  - 3.10.3. Analytische Methode
  - 3.10.4. Mikrobiologische Analyse

# 05

# Methodik

Dieses Fortbildungsprogramm bietet eine andere Art des Lernens. Unsere Methodik wird durch eine zyklische Lernmethode entwickelt: **das Relearning**.

Dieses Lehrsystem wird z. B. an den renommiertesten medizinischen Fakultäten der Welt angewandt und wird von wichtigen Publikationen wie dem **New England Journal of Medicine** als eines der effektivsten angesehen.





*Entdecken Sie Relearning, ein System, das das herkömmliche lineare Lernen hinter sich lässt und Sie durch zyklische Lehrsysteme führt: eine Art des Lernens, die sich als äußerst effektiv erwiesen hat, insbesondere in Fächern, die Auswendiglernen erfordern"*

## Bei TECH verwenden wir die Fallmethode

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Während des gesamten Programms werden die Studenten mit mehreren simulierten klinischen Fällen konfrontiert, die auf realen Patienten basieren und in denen sie Untersuchungen durchführen, Hypothesen aufstellen und schließlich die Situation lösen müssen. Es gibt zahlreiche wissenschaftliche Belege für die Wirksamkeit der Methode. Die Pharmazeuten lernen mit der Zeit besser, schneller und nachhaltiger.

*Mit TECH werden Sie eine Art des Lernens erleben, die an den Grundlagen der traditionellen Universitäten auf der ganzen Welt rüttelt.*



Nach Dr. Gervas ist der klinische Fall die kommentierte Darstellung eines Patienten oder einer Gruppe von Patienten, die zu einem "Fall" wird, einem Beispiel oder Modell, das eine besondere klinische Komponente veranschaulicht, sei es wegen seiner Lehrkraft oder wegen seiner Einzigartigkeit oder Seltenheit. Es ist wichtig, dass der Fall auf dem aktuellen Berufsleben basiert und versucht, die tatsächlichen Bedingungen in der Berufspraxis des Pharmazeuten nachzustellen.

“

*Wussten Sie, dass diese Methode im Jahr 1912 in Harvard, für Jurastudenten entwickelt wurde? Die Fallmethode bestand darin, ihnen reale komplexe Situationen zu präsentieren, in denen sie Entscheidungen treffen und begründen mussten, wie sie diese lösen könnten. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard etabliert“*

#### Die Wirksamkeit der Methode wird durch vier Schlüsselergebnisse belegt:

1. Pharmazeuten, die diese Methode anwenden, nehmen nicht nur Konzepte auf, sondern entwickeln auch ihre geistigen Fähigkeiten durch Übungen, die die Bewertung realer Situationen und die Anwendung von Wissen beinhalten.
2. Das Lernen basiert auf praktischen Fähigkeiten, die es den Studenten ermöglichen, sich besser in die reale Welt zu integrieren.
3. Eine einfachere und effizientere Aufnahme von Ideen und Konzepten wird durch die Verwendung von Situationen erreicht, die aus der Realität entstanden sind.
4. Das Gefühl der Effizienz der investierten Anstrengung wird zu einem sehr wichtigen Anreiz für die Studenten, was sich in einem größeren Interesse am Lernen und einer Steigerung der Zeit, die für die Arbeit am Kurs aufgewendet wird, niederschlägt.



## Relearning Methodology

TECH kombiniert die Methodik der Fallstudien effektiv mit einem 100%igen Online-Lernsystem, das auf Wiederholung basiert und in jeder Lektion 8 verschiedene didaktische Elemente kombiniert.

Wir ergänzen die Fallstudie mit der besten 100%igen Online-Lehrmethode: Relearning.

*Der Pharmazeut lernt durch reale Fälle und die Lösung komplexer Situationen in simulierten Lernumgebungen. Diese Simulationen werden mit modernster Software entwickelt, die ein immersives Lernen ermöglicht.*





Die Relearning-Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, hat es geschafft, die Gesamtzufriedenheit der Fachleute, die ihr Studium abgeschlossen haben, im Hinblick auf die Qualitätsindikatoren der besten spanischsprachigen Online-Universität (Columbia University) zu verbessern.

Mit dieser Methode wurden mehr als 115.000 Pharmazeuten mit beispiellosem Erfolg in allen klinischen Fachbereichen fortgebildet, unabhängig von der praktischen Belastung. Diese pädagogische Methodik wurde in einem sehr anspruchsvollen Umfeld entwickelt, mit einer Studentenschaft mit einem hohen sozioökonomischen Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

*Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.*

In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher wird jedes dieser Elemente konzentrisch kombiniert.

Die Gesamtnote des TECH-Lernsystems beträgt 8,01 und entspricht den höchsten internationalen Standards.

Dieses Programm bietet die besten Lehrmaterialien, die sorgfältig für Fachleute aufbereitet sind:



### Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den pharmazeutischen Fachkräften, die den Kurs leiten werden, speziell für diesen Kurs erstellt, so dass die didaktische Entwicklung wirklich spezifisch und konkret ist..

Diese Inhalte werden dann auf das audiovisuelle Format angewendet, um die Online-Arbeitsmethode von TECH zu schaffen. All dies mit den neuesten Techniken, die in jedem einzelnen der Materialien, die dem Studenten zur Verfügung gestellt werden, qualitativ hochwertige Elemente bieten.



### Techniken und Verfahren auf Video

TECH bringt dem Studenten die neuesten Techniken, die neuesten pädagogischen Fortschritte und die aktuellsten Verfahren der pharmazeutischen Versorgung näher. All dies in der ersten Person, mit äußerster Präzision, erklärt und detailliert, um zur Assimilation und zum Verständnis beizutragen. Und das Beste ist, dass Sie sie so oft anschauen können, wie Sie wollen.



### Interaktive Zusammenfassungen

Das TECH-Team präsentiert die Inhalte auf attraktive und dynamische Weise in multimedialen Pillen, die Audios, Videos, Bilder, Diagramme und konzeptionelle Karten enthalten, um das Wissen zu vertiefen.

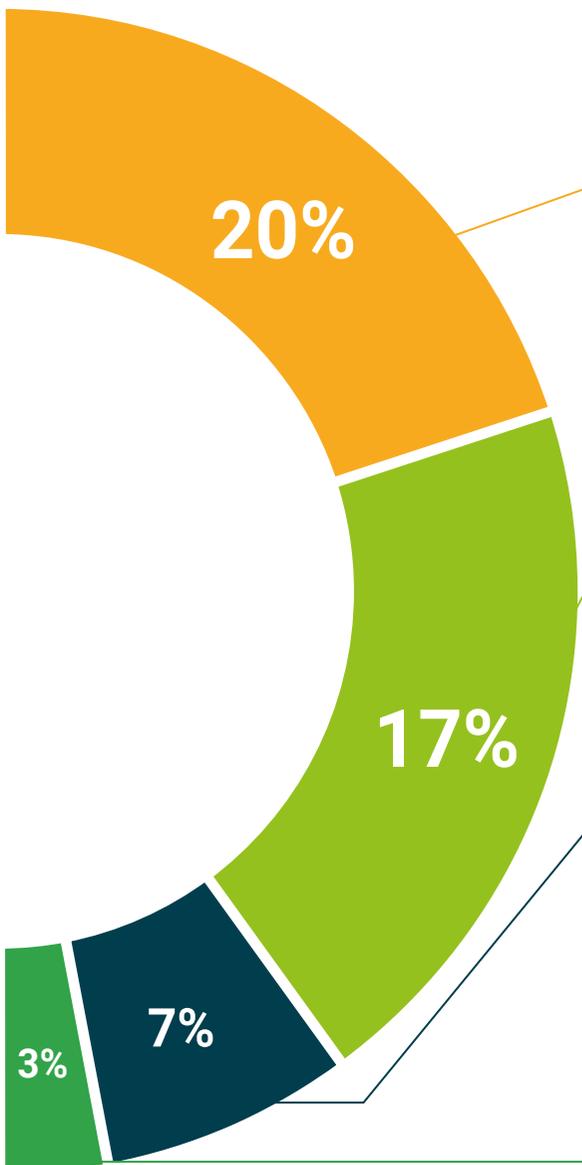
Dieses einzigartige Bildungssystem für die Präsentation multimedialer Inhalte wurde von Microsoft als "Europäische Erfolgsgeschichte" ausgezeichnet.



### Weitere Lektüren

Aktuelle Artikel, Konsensdokumente und internationale Leitfäden, u. a. In der virtuellen Bibliothek von TECH hat der Student Zugang zu allem, was er für seine Fortbildung benötigt.





### Von Experten entwickelte und geleitete Fallstudien

Effektives Lernen muss notwendigerweise kontextabhängig sein. Deshalb stellen wir Ihnen reale Fallbeispiele vor, in denen der Experte Sie durch die Entwicklung der Aufmerksamkeit und die Lösung der verschiedenen Situationen führt: ein klarer und direkter Weg, um ein Höchstmaß an Verständnis zu erreichen.



### Testing & Retesting

Die Kenntnisse des Studenten werden während des gesamten Programms regelmäßig durch Bewertungs- und Selbsteinschätzungsaktivitäten und -übungen beurteilt und neu bewertet, so dass der Student überprüfen kann, wie er seine Ziele erreicht.



### Meisterklassen

Die Nützlichkeit der Expertenbeobachtung ist wissenschaftlich belegt. Das sogenannte Learning from an Expert festigt das Wissen und das Gedächtnis und schafft Vertrauen für zukünftige schwierige Entscheidungen.



### Kurzanleitungen zum Vorgehen

TECH bietet die wichtigsten Inhalte des Kurses in Form von Arbeitsblättern oder Kurzanleitungen an. Ein synthetischer, praktischer und effektiver Weg, um dem Studenten zu helfen, in seinem Lernen voranzukommen.



06

# Qualifizierung

Der Universitätsexperte in Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie garantiert neben der präzisesten und aktuellsten Fortbildung auch den Zugang zu einem von der TECH Technologischen Universität ausgestellten Diplom.



“

*Schließen Sie dieses Programm erfolgreich ab  
und erhalten Sie Ihren Universitätsabschluss  
ohne lästige Reisen oder Formalitäten"*

Dieser **Universitätsexperte in Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie** enthält das vollständigste und aktuellste Programm auf dem Markt.

Sobald der Student die Prüfungen bestanden hat, erhält er/sie per Post\* mit Empfangsbestätigung das entsprechende Diplom, ausgestellt von der **TECH Technologische Universität**.

Das von **TECH Technologische Universität** ausgestellte Diplom drückt die erworbene Qualifikation aus und entspricht den Anforderungen, die in der Regel von Stellenbörsen, Auswahlprüfungen und Berufsbildungsausschüssen verlangt werden.

Titel: **Universitätsexperte in Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie**

Anzahl der offiziellen Arbeitsstunden: **450 Std.**



\*Haager Apostille. Für den Fall, dass der Student die Haager Apostille für sein Papierdiplom beantragt, wird TECH EDUCATION die notwendigen Vorkehrungen treffen, um diese gegen eine zusätzliche Gebühr zu beschaffen.

zukunft

gesundheit vertrauen menschen  
erziehung information tutoeren  
garantie akkreditierung unterricht  
institutionen technologie lernen  
gemeinschaft verpflichtung  
persönliche betreuung innovation  
wissen gegenwart qualität  
online-Ausbildung  
entwicklung instituten  
virtuelles Klassenzimmer

**tech** technologische  
universität

**Universitätsexperte**  
Verkaufsmanagement in der  
Pharmazeutischen Industrie

- » Modalität: online
- » Dauer: 6 Monate
- » Qualifizierung: TECH Technologische Universität
- » Aufwand: 16 Std./Woche
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online

Universitätsexperte

Verkaufsmanagement in der  
Pharmazeutischen Industrie