

Universitätsexperte

Verkaufsmanagement in der
Pharmazeutischen Industrie





Universitätsexperte Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie

- » Modalität: online
- » Dauer: **6 Monate**
- » Qualifizierung: **TECH** Technologische Universität
- » Zeitplan: in Ihrem eigenen Tempo
- » Prüfungen: online
- » Gerichtet an: Hochschulabsolventen, die zuvor einen der Abschlüsse in den Bereichen Business, Wirtschaft, Marketing oder Pharmazie erworben haben

Internetzugang: www.techtitute.com/de/wirtschaftsschule/spezialisierung/spezialisierung-verkaufsmanagement-pharmazeutischen-industrie

Index

01

Willkommen

Seite 4

02

Warum an der TECH studieren?

Seite 6

03

Warum unser Programm?

Seite 10

04

Ziele

Seite 14

05

Struktur und Inhalt

Seite 20

06

Methodik

Seite 28

07

Profil unserer Studenten

Seite 36

08

Kursleitung

Seite 40

09

Auswirkung auf Ihre Karriere

Seite 44

10

Vorteile für Ihr Unternehmen

Seite 48

11

Qualifizierung

Seite 52

01

Willkommen

Die Pharmaindustrie erwirtschaftet dank ihrer Produkte und ihrer hervorragenden Marketingstrategie beträchtliche Gewinne. Die Leitung des kommerziellen Vertriebs erfordert Teams, die auf den Sektor spezialisiert sind, über Kommunikationsfähigkeiten verfügen und in einem Team arbeiten können. Die Übernahme der Führung ist eine Aufgabe, die Fachleute mit hohen Managementfähigkeiten erfordert. Aus diesem Grund hat TECH diesen 100%igen Online-Studiengang entwickelt, der es den Studenten ermöglicht, sich auf den neuesten Stand zu bringen und ihren Aktionsradius in diesem Bereich durch einen von Experten entwickelten Lehrplan zu erweitern. All dies mit multimedialen Inhalten, die 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche von jedem digitalen Gerät mit Internetanschluss aus zugänglich sind.



Universitätsexperte in Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie
TECH Technologische Universität



“

Führen Sie erfolgreich die kaufmännische Abteilung in der pharmazeutischen Industrie mit dieser exklusiven Fortbildung, die TECH für Sie entwickelt hat"

02

Warum an der TECH studieren?

TECH ist die weltweit größte 100%ige Online Business School. Es handelt sich um eine Elite-Business School mit einem Modell, das höchsten akademischen Ansprüchen genügt. Ein leistungsstarkes internationales Zentrum für die intensive Fortbildung von Führungskräften.



“

TECH ist eine Universität an der Spitze der Technologie, die dem Studenten alle Ressourcen zur Verfügung stellt, um ihm zu helfen, geschäftlich erfolgreich zu sein"

Bei TECH Technologische Universität



Innovation

Die Universität bietet ein Online-Lernmodell an, das modernste Bildungstechnologie mit höchster pädagogischer Genauigkeit verbindet. Eine einzigartige Methode mit höchster internationaler Anerkennung, die dem Studenten die Schlüssel für seine Entwicklung in einer Welt des ständigen Wandels liefert, in der Innovation der wesentliche Einsatz eines jeden Unternehmers sein muss.

"Die Erfolgsgeschichte von Microsoft Europa" für die Einbeziehung des neuen interaktiven Multivideosystems in unsere Programme.



Maximalforderung

Das Zulassungskriterium von TECH ist nicht wirtschaftlich. Sie brauchen keine große Investitionen zu tätigen, um bei TECH zu studieren. Um jedoch einen Abschluss bei TECH zu erlangen, werden die Grenzen der Intelligenz und der Kapazität des Studenten getestet. Die akademischen Standards von TECH sind sehr hoch...

95% | der Studenten von TECH schließen ihr Studium erfolgreich ab



Networking

Fachleute aus der ganzen Welt nehmen an der TECH teil, so dass der Student ein großes Netzwerk von Kontakten knüpfen kann, die für seine Zukunft nützlich sein werden.

+100.000 jährlich spezialisierte Manager
+200 verschiedene Nationalitäten



Empowerment

Der Student wird Hand in Hand mit den besten Unternehmen und Fachleuten von großem Prestige und Einfluss wachsen. TECH hat strategische Allianzen und ein wertvolles Netz von Kontakten zu den wichtigsten Wirtschaftsakteuren auf den 7 Kontinenten aufgebaut.

+500 | Partnerschaften mit den besten Unternehmen



Talent

Dieses Programm ist ein einzigartiger Vorschlag, um die Talente des Studenten in der Geschäftswelt zu fördern. Eine Gelegenheit für ihn, seine Anliegen und seine Geschäftsvision vorzutragen.

TECH hilft dem Studenten, sein Talent am Ende dieses Programms der Welt zu zeigen.



Multikultureller Kontext

Ein Studium bei TECH bietet dem Studenten eine einzigartige Erfahrung. Er wird in einem multikulturellen Kontext studieren. In einem Programm mit einer globalen Vision, dank derer er die Arbeitsweise in verschiedenen Teilen der Welt kennenlernen und die neuesten Informationen sammeln kann, die am besten zu seiner Geschäftsidee passen.

Unsere Studenten kommen aus mehr als 200 Ländern.



TECH strebt nach Exzellenz und hat zu diesem Zweck eine Reihe von Merkmalen, die sie zu einer einzigartigen Universität machen:



Analyse

TECH erforscht die kritische Seite des Studenten, seine Fähigkeit, Dinge zu hinterfragen, seine Problemlösungsfähigkeiten und seine zwischenmenschlichen Fähigkeiten.



Akademische Spitzenleistung

TECH bietet dem Studenten die beste Online-Lernmethodik. Die Universität kombiniert die *Relearning*-Methode (die international am besten bewertete Lernmethode für Aufbaustudien) mit der Fallstudie. Tradition und Avantgarde in einem schwierigen Gleichgewicht und im Rahmen einer anspruchsvollen akademischen Laufbahn.



Skaleneffekt

TECH ist die größte Online-Universität der Welt. Sie verfügt über ein Portfolio von mehr als 10.000 Hochschulabschlüssen. Und in der neuen Wirtschaft gilt: **Volumen + Technologie = disruptiver Preis**. Damit stellt TECH sicher, dass das Studium nicht so kostspielig ist wie an anderen Universitäten.



Mit den Besten lernen

Das Lehrteam von TECH erklärt im Unterricht, was sie in ihren Unternehmen zum Erfolg geführt hat, und zwar in einem realen, lebendigen und dynamischen Kontext. Lehrkräfte, die sich voll und ganz dafür einsetzen, eine hochwertige Spezialisierung zu bieten, die es dem Studenten ermöglicht, in seiner Karriere voranzukommen und sich in der Geschäftswelt zu profilieren.

Lehrkräfte aus 20 verschiedenen Ländern.



Bei TECH werden Sie Zugang zu den präzisesten und aktuellsten Fallstudien im akademischen Bereich haben"

03

Warum unser Programm?

Die Teilnahme am TECH-Programm bedeutet eine Vervielfachung der Chancen auf beruflichen Erfolg im Bereich der höheren Unternehmensführung.

Es ist eine Herausforderung, die Anstrengung und Hingabe erfordert, aber die Tür zu einer vielversprechenden Zukunft öffnet. Der Student wird von den besten Lehrkräften und mit den flexibelsten und innovativsten Lehrmethoden unterrichtet.



“

Wir verfügen über das renommierteste Dozententeam und den umfassendsten Lehrplan auf dem Markt, so dass wir Ihnen eine Fortbildung auf höchstem akademischen Niveau bieten können"

Dieses Programm bietet eine Vielzahl von beruflichen und persönlichen Vorteilen, darunter die Folgenden:

01

Einen deutlichen Schub für die Karriere des Studenten

Mit einem Studium bei TECH wird der Student seine Zukunft selbst in die Hand nehmen und sein volles Potenzial entfalten können. Durch die Teilnahme an diesem Programm wird er die notwendigen Kompetenzen erwerben, um in kurzer Zeit eine positive Veränderung in seiner Karriere zu erreichen.

70% der Teilnehmer dieser Spezialisierung erreichen in weniger als 2 Jahren eine positive Veränderung in ihrer Karriere.

02

Entwicklung einer strategischen und globalen Vision des Unternehmens

TECH bietet einen detaillierten Überblick über das allgemeine Management, um zu verstehen, wie sich jede Entscheidung auf die verschiedenen Funktionsbereiche des Unternehmens auswirkt.

Die globale Vision des Unternehmens von TECH wird Ihre strategische Vision verbessern.

03

Konsolidierung des Studenten in der Unternehmensführung

Ein Studium an der TECH öffnet die Türen zu einem beruflichen Panorama von großer Bedeutung, so dass der Student sich als hochrangiger Manager mit einer umfassenden Vision des internationalen Umfelds positionieren kann.

Sie werden mehr als 100 reale Fälle aus dem Bereich der Unternehmensführung bearbeiten.

04

Übernahme neuer Verantwortung

Während des Programms werden die neuesten Trends, Entwicklungen und Strategien vorgestellt, damit der Student seine berufliche Tätigkeit in einem sich verändernden Umfeld ausüben kann.

45% der Studenten werden intern befördert.

05

Zugang zu einem leistungsfähigen Netzwerk von Kontakten

TECH vernetzt seine Studenten, um ihre Chancen zu maximieren. Studenten mit den gleichen Sorgen und dem Wunsch zu wachsen. So wird es möglich sein, Partner, Kunden oder Lieferanten zu teilen.

Sie werden ein Netz von Kontakten finden, das für Ihre berufliche Entwicklung unerlässlich ist.

06

Rigoreuse Entwicklung von Unternehmensprojekten

Der Student wird eine tiefgreifende strategische Vision erlangen, die ihm helfen wird, sein eigenes Projekt unter Berücksichtigung der verschiedenen Bereiche des Unternehmens zu entwickeln.

20% unserer Studenten entwickeln ihre eigene Geschäftsidee.

07

Verbesserung von *Soft Skills* und Führungsqualitäten

TECH hilft dem Studenten, sein erworbenes Wissen anzuwenden und weiterzuentwickeln und seine zwischenmenschlichen Fähigkeiten zu verbessern, um eine Führungspersönlichkeit zu werden, die etwas bewirkt.

Verbessern Sie Ihre Kommunikations- und Führungsfähigkeiten und geben Sie Ihrer Karriere einen neuen Impuls.

08

Teil einer exklusiven Gemeinschaft sein

Der Student wird Teil einer Gemeinschaft von Elite-Managern, großen Unternehmen, renommierten Institutionen und qualifizierten Professoren der renommiertesten Universitäten der Welt sein: die Gemeinschaft der TECH Technologischen Universität.

Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, sich mit einem Team von international anerkannten Dozenten zu spezialisieren.

04 Ziele

Das Hauptziel dieses Programms ist es, den Fachleuten die Kenntnisse und Fähigkeiten zu vermitteln, die sie benötigen, um Vertriebs- und Marketingstrategien im pharmazeutischen Sektor effektiv zu leiten und zu verwalten. Ebenso wird der Student am Ende dieses Studiengangs seine Fähigkeit verbessert haben, neue Talente zu gewinnen, Teams zu entwickeln und ein effektives Leistungsmanagement für Mitarbeiter zu entwickeln. Auf diese Weise wird er zum Wachstum und zum Erfolg des Unternehmens beitragen, das seine Aktivitäten in diesem Bereich ausübt.



“

Mit diesem Programm verbessern Sie die effektiven Kommunikationsfähigkeiten, die ein medizinischer Außendienstmitarbeiter im Umgang mit medizinischem Fachpersonal benötigt"

TECH macht sich die Ziele ihrer Studenten zu eigen.
Gemeinsam arbeiten sie daran, diese zu erreichen.

Der **Universitätsexperte in Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie** wird den Studenten zu Folgendem befähigen:

01

Erwerben von Fachwissen in der pharmazeutischen Industrie

04

Verstehen der Struktur und Funktionsweise der pharmazeutischen Industrie

02

Vertieftes Kennen der pharmazeutischen Industrie

03

Vertiefen der neuesten Entwicklungen in der pharmazeutischen Industrie



05

Verstehen des Wettbewerbsumfelds der pharmazeutischen Industrie

06

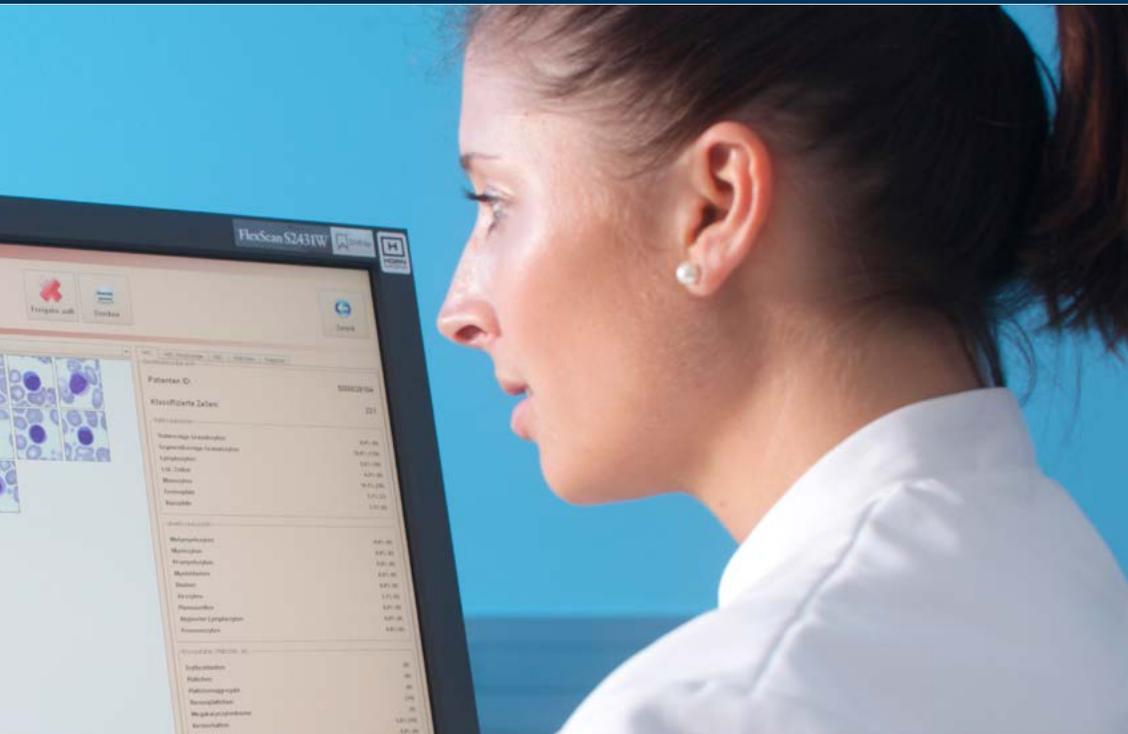
Verstehen von Marktforschungskonzepten und -methodiken

07

Anwenden von Marktforschungstechnologien und -instrumenten

08

Entwickeln spezifischer Verkaufskompetenzen für die pharmazeutische Industrie



09

Verstehen des Verkaufszyklus in
der pharmazeutischen Industrie

10

Analysieren von Kundenverhalten und
Marktbedürfnissen

11

Entwickeln von Führungskompetenzen





12

Verstehen der spezifischen Aspekte des Managements in der Pharmazeutischen Industrie

13

Anwenden von Techniken des Projektmanagements

14

Verstehen der Prinzipien und Grundlagen des Marketings in der pharmazeutischen Industrie

05

Struktur und Inhalt

Der Universitätsexperte bietet einen Lehrplan, der eine breite Palette relevanter Themen im Bereich des kommerziellen Managements für die pharmazeutische Industrie abdeckt. In diesem Sinne bietet er einen innovativen Inhalt, der den Verkaufsprozess, die Führung und das Teammanagement in diesem Bereich und auf dem pharmazeutischen Markt im Allgemeinen umfasst, für den TECH die fortschrittlichsten pädagogischen Werkzeuge bereitstellt und die neueste Technologie für den Unterricht einsetzt.



“

Halten Sie Ihr berufliches Profil durch die innovativen Lehrmittel, die dieser Studiengang bietet, dynamisch auf dem neuesten Stand"

Lehrplan

Dieser Universitätsabschluss bietet qualitativ hochwertige Inhalte zum Thema kaufmännisches Management in der pharmazeutischen Industrie. In diesem Zusammenhang wird der Student in der Lage sein, persönliche Fähigkeiten in der Teamführung zu entwickeln, die er am Arbeitsplatz und im Beruf anwenden kann. Auf diese Weise erhält er einen Einblick in den pharmazeutischen Markt sowie in klinische Studien und behördliche Zulassungen. Er erhält zudem vertiefte Kenntnisse über die Herstellung und Vermarktung von Arzneimitteln.

Außerdem müssen die Studenten dank der *Relearning*-Methode keine langen Stunden in das Lernen und Auswendiglernen investieren, da die ständige Wiederholung der Inhalte zu einem viel solideren Lernen führt.

Darüber hinaus bietet die Online-Methode eine größere Flexibilität bei der Selbstverwaltung der Zugangszeit zum Programm und ermöglicht es den Berufstätigen, ihre täglichen Aktivitäten mit einem hochwertigen Universitätsangebot in Einklang zu bringen.

Dieser Universitätsexperte erstreckt sich über 6 Monate und ist in 3 Module unterteilt:

Modul 1

Der Verkaufsprozess in der pharmazeutischen Industrie

Modul 2

Führen und Managen von Teams in der pharmazeutischen Industrie

Modul 3

Pharmazeutische Industrie



Wo, wann und wie wird unterrichtet?

TECH bietet die Möglichkeit, diesen Universitätsexperten in Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie vollständig online zu absolvieren. Während der 6-monatigen Spezialisierung wird der Student jederzeit auf alle Inhalte dieses Programms zugreifen können, was ihm die Möglichkeit gibt, seine Studienzzeit selbst zu verwalten.

Eine einzigartige, wichtige und entscheidende Bildungserfahrung, um Ihre berufliche Entwicklung voranzutreiben und den endgültigen Sprung zu schaffen.

Modul 1. Der Verkaufsprozess in der 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. Programme zur Einhaltung der Therapie

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

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

2.3. 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)

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 Medikamente
- 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



“

*Mit diesem Universitätsabschluss
haben Sie mehr Freiheit, Ihr Wissen in
Ihrem eigenen Tempo zu aktualisieren"*

06

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"

Die TECH Business School verwendet die Fallstudie, um alle Inhalte zu kontextualisieren.

Unser Programm bietet eine revolutionäre Methode zur Entwicklung von Fähigkeiten und Kenntnissen. Unser Ziel ist es, Kompetenzen in einem sich wandelnden, wettbewerbsorientierten und sehr anspruchsvollen Umfeld zu stärken.

“

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



Dieses Programm bereitet Sie darauf vor, geschäftliche Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu meistern und Ihr Unternehmen erfolgreich zu machen.



Unser Programm bereitet Sie darauf vor, sich neuen Herausforderungen in einem unsicheren Umfeld zu stellen und in Ihrer Karriere erfolgreich zu sein.

Eine innovative und andersartige Lernmethode

Dieses TECH-Programm ist eine intensive Spezialisierung, die von Grund auf neu geschaffen wurde, um Managern Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen auf höchstem Niveau zu bieten, sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Dank dieser Methodik wird das persönliche und berufliche Wachstum gefördert und ein entscheidender Schritt in Richtung Erfolg gemacht. Die Fallmethode, die Technik, die diesem Inhalt zugrunde liegt, gewährleistet, dass die aktuellste wirtschaftliche, soziale und geschäftliche Realität berücksichtigt wird.



Sie werden durch gemeinschaftliche Aktivitäten und reale Fälle lernen, komplexe Situationen in realen Geschäftsumgebungen zu lösen"

Die Fallmethode ist das am weitesten verbreitete Lernsystem an den besten Business Schools der Welt, seit es sie gibt. Die Fallmethode wurde 1912 entwickelt, damit Jurastudenten das Recht nicht nur auf der Grundlage theoretischer Inhalte erlernen.

Sie bestand darin, ihnen reale komplexe Situationen zu präsentieren, damit sie fundierte Entscheidungen treffen und Werturteile darüber fällen konnten, wie diese zu lösen sind. Sie wurde 1924 als Standardlehrmethode in Harvard etabliert.

Was sollte eine Fachkraft in einer bestimmten Situation tun? Mit dieser Frage werden wir bei der Fallmethode konfrontiert, einer handlungsorientierten Lernmethode. Während des gesamten Programms werden die Studenten mit mehreren realen Fällen konfrontiert. Sie müssen ihr gesamtes Wissen integrieren, recherchieren, argumentieren und ihre Ideen und Entscheidungen verteidigen.

Relearning Methodology

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

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

Unser Online-System ermöglicht es Ihnen, Ihre Zeit und Ihr Lerntempo zu organisieren und an Ihren Zeitplan anzupassen. Sie können die Inhalte von jedem festen oder mobilen Gerät mit Internetanschluss abrufen.

Bei TECH lernen Sie mit einer hochmodernen Methodik, die darauf ausgerichtet ist, die Führungskräfte der Zukunft zu spezialisieren. Diese Methode, die an der Spitze der weltweiten Pädagogik steht, wird Relearning genannt.

Unsere Wirtschaftshochschule ist die einzige spanischsprachige Schule, die für die Anwendung dieser erfolgreichen Methode zugelassen ist. Im Jahr 2019 ist es uns gelungen, die Gesamtzufriedenheit unserer Studenten (Qualität der Lehre, Qualität der Materialien, Kursstruktur, Ziele...) in Bezug auf die Indikatoren der besten spanischsprachigen Online-Universität zu verbessern.



In unserem Programm ist das Lernen kein linearer Prozess, sondern erfolgt in einer Spirale (lernen, verlernen, vergessen und neu lernen). Daher kombinieren wir jedes dieser Elemente konzentrisch. Mit dieser Methode wurden mehr als 650.000 Hochschulabsolventen mit beispiellosem Erfolg in so unterschiedlichen Bereichen wie Biochemie, Genetik, Chirurgie, internationales Recht, Managementfähigkeiten, Sportwissenschaft, Philosophie, Recht, Ingenieurwesen, Journalismus, Geschichte, Finanzmärkte und -instrumente fortgebildet. Dies alles in einem sehr anspruchsvollen Umfeld mit einer Studentenschaft mit hohem sozioökonomischem Profil und einem Durchschnittsalter von 43,5 Jahren.

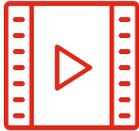
Das Relearning ermöglicht es Ihnen, mit weniger Aufwand und mehr Leistung zu lernen, sich mehr auf Ihre Spezialisierung einzulassen, einen kritischen Geist zu entwickeln, Argumente zu verteidigen und Meinungen zu kontrastieren: eine direkte Gleichung zum Erfolg.

Nach den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Neurowissenschaften wissen wir nicht nur, wie wir Informationen, Ideen, Bilder und Erinnerungen organisieren, sondern auch, dass der Ort und der Kontext, in dem wir etwas gelernt haben, von grundlegender Bedeutung dafür sind, dass wir uns daran erinnern und es im Hippocampus speichern können, um es in unserem Langzeitgedächtnis zu behalten.

Auf diese Weise sind die verschiedenen Elemente unseres Programms im Rahmen des so genannten Neurocognitive Context-Dependent E-Learning mit dem Kontext verbunden, in dem der Teilnehmer seine berufliche Praxis entwickelt.



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



Studienmaterial

Alle didaktischen Inhalte werden von den Fachleuten, die den Kurs unterrichten werden, speziell für den 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.



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.



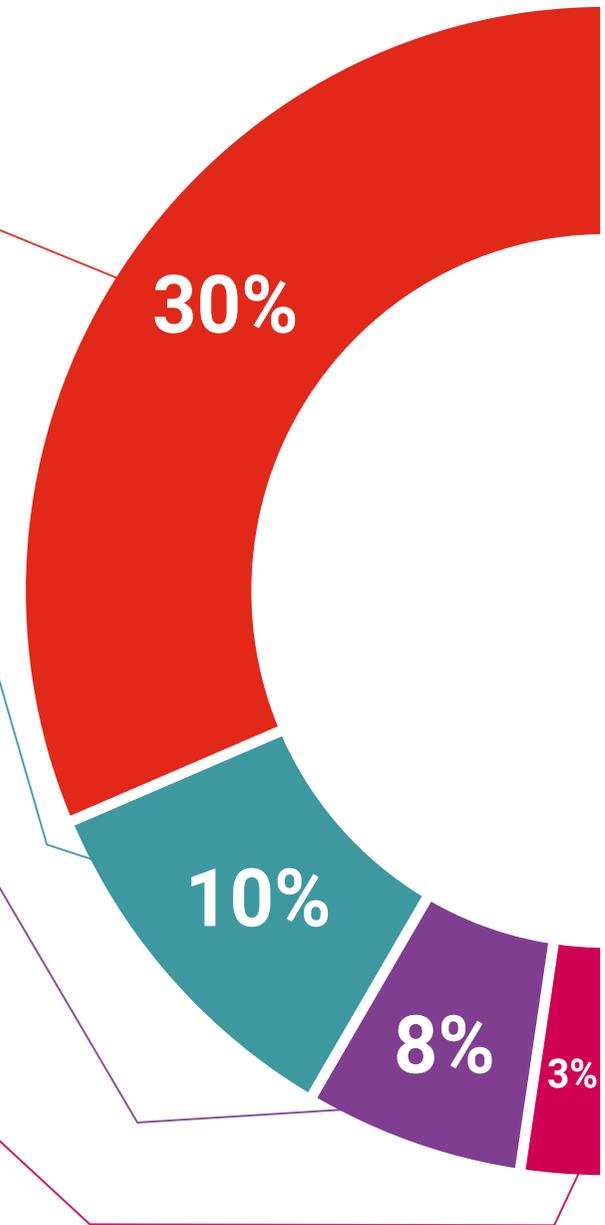
Übungen zu Managementfähigkeiten

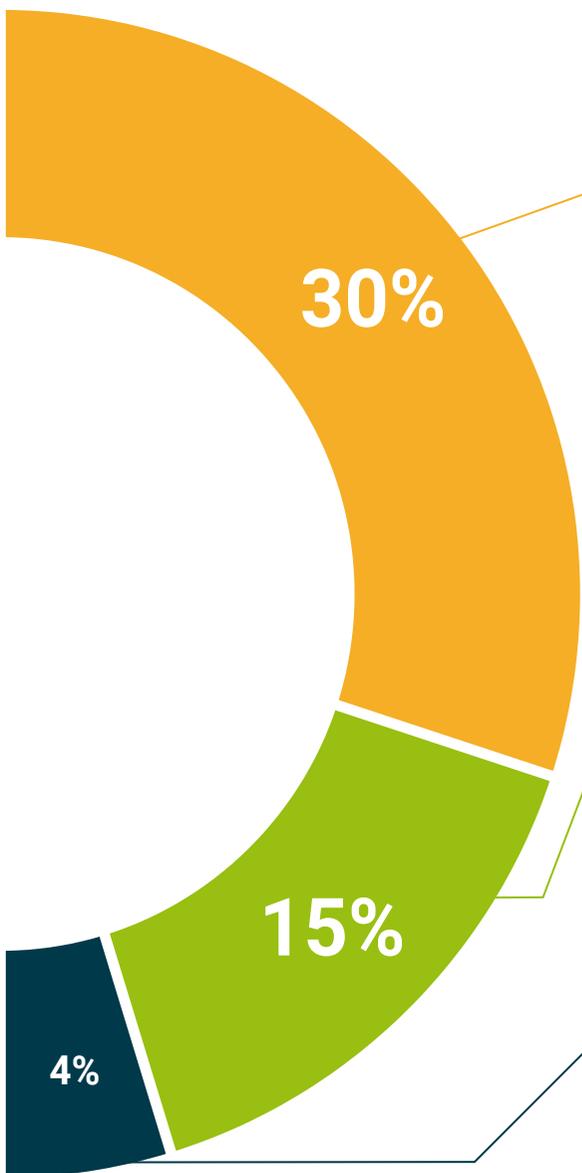
Sie werden Aktivitäten durchführen, um spezifische Managementfähigkeiten in jedem Fachbereich zu entwickeln. Übungen und Aktivitäten zum Erwerb und zur Entwicklung der Fähigkeiten und Fertigkeiten, die ein leitender Angestellter im Rahmen der Globalisierung, in der wir leben, entwickeln muss.



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.





Case Studies

Sie werden eine Auswahl der besten Fallstudien vervollständigen, die speziell für diese Qualifizierung ausgewählt wurden. Fälle, die von den besten Experten in Senior Management der internationalen Szene präsentiert, analysiert und betreut werden.



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.



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.



07

Profil unserer Studenten

Der Universitätsexperte richtet sich an Hochschulabsolventen, die zuvor einen der Abschlüsse in den Bereichen Business, Wirtschaft, Marketing oder Pharmazie erworben haben.

Die Vielfalt der Teilnehmer mit unterschiedlichen akademischen Profilen und mehreren Nationalitäten macht den multidisziplinären Ansatz dieses Programms aus.

Auch Berufstätige mit einem Hochschulabschluss in einem beliebigen Bereich und zwei Jahren Berufserfahrung im Bereich Pharmazie oder Digitales Marketing können den Universitätsexperten absolvieren.





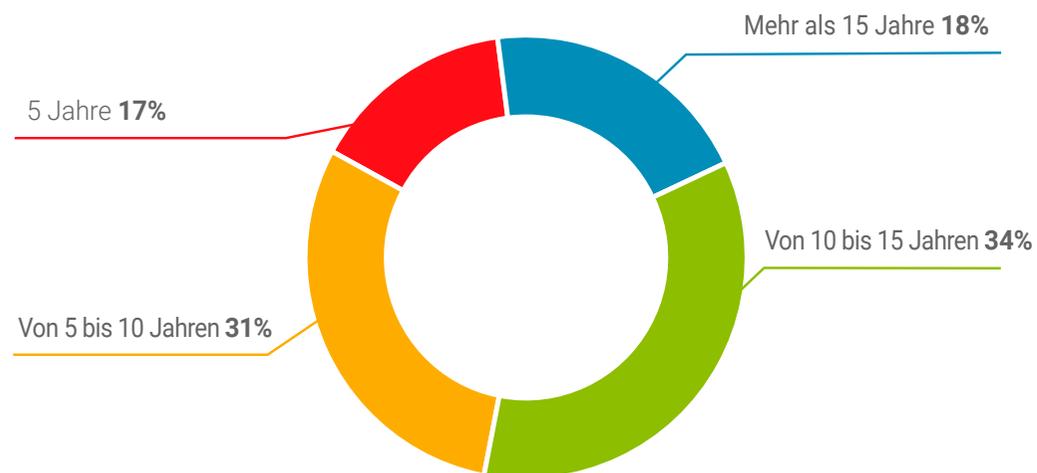
“

*Verbessern Sie Ihre verbalen, nonverbalen
und schriftlichen Kommunikationsfähigkeiten
im Zusammenhang mit dem Verkauf in nur 6
Monaten"*

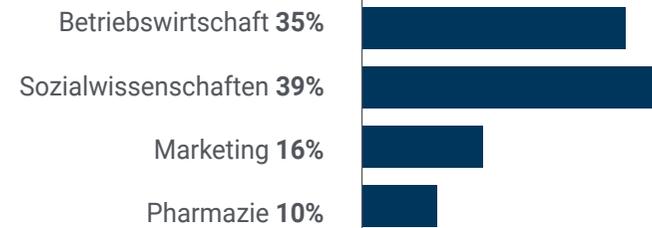
Durchschnittliches Alter

Zwischen **35** und **45** Jahren

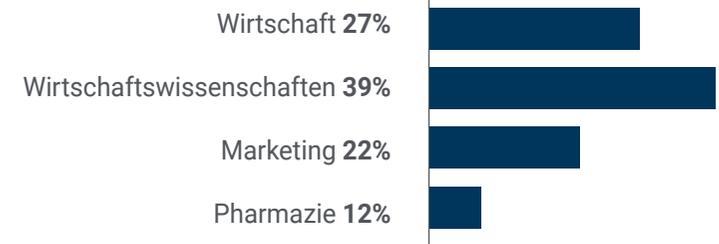
Jahre der Erfahrung



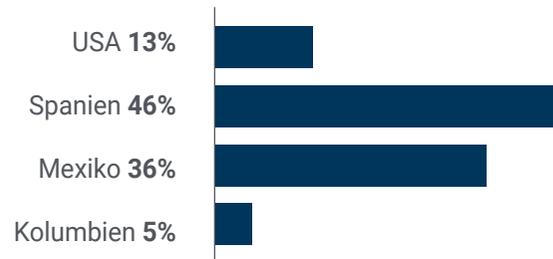
Ausbildung



Akademisches Profil



Geografische Verteilung



Jacqueline Pérez

Pharmazeutische Publizistin

"Das Programm vermittelte mir eine einzigartige Kombination aus wissenschaftlichem Wissen, unternehmerischen Fähigkeiten und Verständnis für die regulatorischen Aspekte der Pharmabranche. Die Professoren sind anerkannte Experten und der praktische Ansatz, den sie in das Programm einbringen, hat es mir ermöglicht, die Konzepte des Programms auf praktische Weise anzuwenden"

08

Kursleitung

Um einen auf Exzellenz basierenden Unterricht zu bieten, hat TECH einen hervorragenden Lehrkörper in dieses Programm integriert. Dies garantiert den Studenten die Möglichkeit, erstklassigen Unterricht durch anerkannte Spezialisten zu erhalten, die über umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Pharmaindustrie, Wirtschaft und Digitales Marketing verfügen. Auf diese Weise werden die Absolventen in der Lage sein, in ihrer beruflichen Laufbahn voranzukommen und den Erfolg ihrer Teams zu steigern.





“

Sie werden die Kunst des Verkaufsprozesses für den pharmazeutischen Sektor mit echten Marketing-Experten meistern"

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

Professoren

Hr. García-Valdecasas Rodríguez de Rivera, Jesús

- ♦ Technischer pharmazeutischer Leiter 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 Zulassung/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)

Fr. López Pérez, Damaris

- ♦ *Medical Account Executive* bei Treelogy Medical Marketing
- ♦ Medizinische Beraterin für Marketing bei Doctaforum Medical Marketing
- ♦ Beraterin bei Persea
- ♦ Programmkoordinatorin bei VESA
- ♦ Forschungsassistentin im Elefantenschutzzentrum
- ♦ Masterstudiengang in Biologie, Forschung und Erhaltung der Artenvielfalt von der Universität von Salamanca
- ♦ Masterstudiengang in Medical Affairs und Medical Science Liaison am Zentrum für Höhere Studien in der Pharmaindustrie
- ♦ Hochschulabschluss in Biologie an der Universität von Extremadura

Hr. Muñoz, Ignacio

- ◆ Senior HR Business Partner bei CAPITAL ENERGY
- ◆ Manager bei Nexus Information Technology
- ◆ Experte für Executive Coaching. Akkreditiert von der International Coach Federation und der Qualifizierung des Accredited Coach Training Program
- ◆ Executive Master in Personalwesen am Studienzentrum Garrigues
- ◆ Hochschulabschluss in Psychopädagogik an der Universität Complutense in Madrid

Hr. Rivera Madrigal, Víctor

- ◆ Account Manager bei EIE Medical
- ◆ Pharmareferent bei Innovasc Integral Solutions SL
- ◆ Vertriebspezialist bei UCC Europe
- ◆ Berufsausbildung in Gesundheitsmarketing

“

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich über die neuesten Fortschritte auf diesem Gebiet zu informieren und diese in Ihrer täglichen Praxis anzuwenden“

09

Auswirkung auf Ihre Karriere

Der Absolvent dieses Universitätsexperten erhält die Techniken, Werkzeuge und Strategien, die er benötigt, um als kaufmännischer Leiter in der pharmazeutischen Industrie zu glänzen. All dies in nur 6 Monaten und mit Hilfe eines Programms, das von führenden Spezialisten entwickelt wurde, und einem theoretisch-praktischen Ansatz, der für seine tägliche Arbeit sehr nützlich sein wird. Auf diese Weise kann er sich von den übrigen Mitbewerbern abheben und verantwortungsvolle Positionen in einem hart umkämpften Sektor übernehmen.



“

Machen Sie einen Sprung nach vorne in Ihrer beruflichen Laufbahn dank dieses Universitatsexperten in Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie"

Sind Sie bereit, den Sprung zu wagen?

Es erwartet Sie eine hervorragende berufliche Weiterentwicklung.

Der Universitätsexperte in Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie von TECH ist ein intensives Programm, das Sie auf die Herausforderungen und Geschäftsentscheidungen im wirtschaftlichen und pharmazeutischen Bereich vorbereitet. Das Hauptziel ist es, Ihre persönliche und berufliche Entwicklung zu fördern. Wir helfen Ihnen, erfolgreich zu sein.

Wenn Sie sich verbessern, eine positive Veränderung auf beruflicher Ebene erreichen und mit den Besten zusammenarbeiten wollen, sind Sie hier genau richtig.

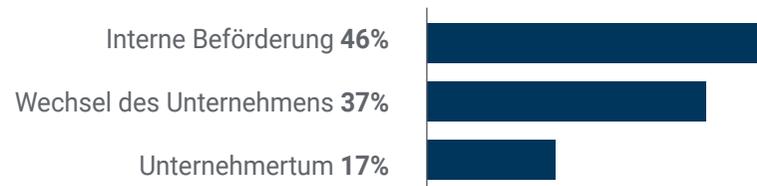
Mit dieser Fortbildung von TECH können Sie Ihre berufliche Karriere im pharmazeutischen Sektor vorantreiben.

Erzielen Sie maximalen Erfolg bei Ihren kommerziellen Aktivitäten in der Pharmaindustrie, indem Sie die strategische Planung beherrschen.

Zeitpunkt des Wandels



Art des Wandels



Gehaltsverbesserung

Der Abschluss dieses Programms bedeutet für unsere Studenten eine Gehaltserhöhung von mehr als **27,19%**



10

Vorteile für Ihr Unternehmen

Die Fachkraft, die diesen Abschluss erworben hat, kann dem Unternehmen ihre gesamte Erfahrung, ihr spezifisches Wissen und ihre Fähigkeit zur Entwicklung wirksamer Handelsstrategien zur Verfügung stellen. In diesem Sinne wird das Unternehmen einen Spezialisten in seinem Team haben, der es ihm ermöglicht, sein Geschäft zu erweitern und sein Kundenportfolio leichter zu konsolidieren. Eine Leistung, deren Hauptziel es ist, in der Pharmaindustrie erfolgreich zu sein.





“

Setzen Sie die neuesten technologischen Tools ein, um den Verkauf Ihres Pharmaunternehmens zu verbessern"

Die Entwicklung und Bindung von Talenten in Unternehmen ist die beste langfristige Investition.

01

Wachsendes Talent und intellektuelles Kapital

Die Fachkraft wird neue Konzepte, Strategien und Perspektiven in das Unternehmen einbringen, die relevante Veränderungen bewirken können.

02

Bindung von Führungskräften mit hohem Potenzial und Vermeidung der Abwanderung von Fachkräften

Dieses Programm stärkt die Verbindung zwischen dem Unternehmen und der Fachkraft und eröffnet neue Wege für die berufliche Entwicklung innerhalb des Unternehmens.

03

Aufbau von Akteuren des Wandels

Die Fachkraft wird in der Lage sein, in unsicheren und krisenhaften Zeiten Entscheidungen zu treffen und der Organisation zu helfen, Hindernisse zu überwinden.

04

Verbesserte Möglichkeiten zur internationalen Expansion

Dank dieses Programms wird das Unternehmen mit den wichtigsten Märkten der Weltwirtschaft in Kontakt kommen.



05

Entwicklung eigener Projekte

Die Fachkraft kann an einem realen Projekt arbeiten oder neue Projekte im Bereich FuE oder *Business Development* ihres Unternehmens entwickeln.

06

Gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit

Dieses Programm wird die Fachkräfte mit den Fähigkeiten ausstatten, neue Herausforderungen anzunehmen und so das Unternehmen voranzubringen.

11

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 Technologischen 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**

Modalität: **online**

Dauer: **6 Monate**



*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.



Universitätsexperte

Verkaufsmanagement in der Pharmazeutischen Industrie

- » Modalität: online
- » Dauer: **6 Monate**
- » Qualifizierung: **TECH Technische Universität**
- » Zeitplan: **in Ihrem eigenen Tempo**
- » Prüfungen: online

Universitätsexperte

Verkaufsmanagement in der
Pharmazeutischen Industrie

