



ECUABRAND
Farma | MARKETING Y BRANDING
FARMACÉUTICO

Curso Presencial de

Visitador Médico

Conocimientos y metodologías prácticas de visita médica así como del proceso de venta en la Industria Farmacéutica.



“Conozca de manera práctica qué es un visitador médico, cuáles son sus funciones principales y qué competencias debe tener”.



Dirigido a:

Todos aquellos profesionales o personas interesadas en este sector que quieran adquirir los conocimientos prácticos necesarios en técnicas de venta para ejercer de visitador médico.

En los últimos 40 años la Industria Farmacéutica ha sido el sector con un crecimiento más amplio y sostenido de Europa y EE.UU, representando un volumen de negocio de más de 4 billones de euros.

Si ponemos el foco en Latinoamérica encontraremos un continente lleno de oportunidades para el sector. Su valor de mercado se duplicó entre 2008 y 2016 alcanzando los 65.000 millones de dólares, es un mercado fuerte y con buen crecimiento especialmente en países como Brasil, Argentina, México y Colombia.

Al igual que crece el mercado crece la demanda de profesionales cualificados dentro del sector. Un visitador médico es una figura comercial compleja porque el entorno en el que se mueve es muy complejo.

Es imprescindible conocer bien la estructura del mercado, el sistema sanitario en el que se va a mover, los organismos reguladores de precios de los medicamentos y los stakeholders o cliente clave a los que dirigirse, así como técnicas de ventas adaptadas al sector.

Este curso proporciona una visión global de la Industria Farmacéutica y de uno de sus perfiles más demandados, el de Visitador Médico.



Objetivos del curso:

- Conocer el sector de la Industria Farmacéutica para ponernos en contexto sobre la importancia del sector y su alta empleabilidad en el mundo.
- Qué es un Visitador Médico. Cuáles son sus funciones principales. Qué competencias debe tener todo visitador médico.
- Obtener una visión de los distintos modelos de sistemas sanitarios y de las agencias reguladoras de medicamentos.
- Diferenciar y saber cómo segmentar los distintos clientes o stakeholders que podemos encontrarnos para realizar nuestra actividad.
- Cómo preparar estrategias adaptadas a cada uno de los stakeholders de la Industria Farmacéutica.

Objetivos del curso:

- Conocer la complejidad de la venta en la Industria Farmacéutica.
- Qué es el Código de Buenas Prácticas de la Industria Farmacéutica. Cuáles son sus objetivos, funciones, valores y competencias.



Profesionales con preparación de 4to nivel , gerentes y jefes con amplia experiencia en importantes empresas de la industria farmacéutica serán tus capacitadores.

TITULACIÓN:

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.