



**DIPLOMADO
AGENTE DE PROMOCIÓN PARA
VISITA A MÉDICOS**

El DIPLOMADO AGENTE DE PROMOCIÓN PARA VISITA A MÉDICOS es un programa de formación continua diseñado por el Área de Ciencias Empresariales de la UNIVERSIDAD DE OTAVALO en colaboración con DATAQUEST farma, empresa con dilatada experiencia en servicios para la industria farmacéutica, dirigido a aspirantes interesados en incursionar en el desafiante ambiente de la promoción y comercialización del área farmacéutica, es una experiencia de aprendizaje innovador, colaborativo sustentado en el desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación.

Este programa 100% online nos permite conectar estudiantes en diferentes regiones del Ecuador, mediante una plataforma colaborativa que acelera conocimientos, experiencias y debates sobre los temas más actuales de la relación de la industria farmacéutica con su mercado objetivo; incorporando un pensamiento crítico, aplicado a la nueva realidad de negocios.

Varias son las ventajas que pone en sus manos este diplomado: el reto de su diseño metodológico de manera interactiva que le permitirá aprovechar de manera integral su contenido, relacionarse con profesionales de los sectores de influencia en esta desafiante profesión, facilitando a la vez la construcción de una red de contactos que serán de gran utilidad en la práctica.

ESTÁ DIRIGIDO A:

Perfil del Aspirante

Aspirantes que quieran incursionar en el desafiante mundo del mercado farmacéutico, su promoción y mercadeo.

Colaboradores de empresas activos en distintas áreas de gestión, visitantes a médicos que desean completar su formación profesional, estudiantes de carreras afines y/o emprendedores altamente motivados en su desarrollo humano y profesional.

Edad: 18 a 50 años.

Estudios: Secundario completo (indispensable)
Universitario parcial o completo.

ÁMBITO LABORAL:

Laboratorios farmacéuticos.

Laboratorios químicos de materias primas.

Laboratorios homeopáticos y de medicina natural.

Laboratorios cosmetológicos.

Compañía de seguros de salud.

Empresas de comercialización de insumos, equipos médicos y dentales.

REQUISITOS



Secundaria completa (indispensable).



Universitario parcial o completo (deseable).



Responsable, dinámico, comunicador y con liderazgo.

PERFIL DE SALIDA DEL DIPLOMADO

- ▶ Aplica los conocimientos de marketing, así como habilidades comunicacionales para ser aplicados exitosamente en su gestión de promoción a médicos.
- ▶ Utiliza técnicas de ventas y negociación, que permiten obtener el crecimiento y rentabilidad establecidos por las compañías.
- ▶ Utiliza herramientas tecnológicas de productividad aplicada para apoyo a su gestión y toma de decisiones.
- ▶ Desarrolla y aplica técnicas innovadoras de promoción basadas en análisis, conocimiento del mercado y entorno.
- ▶ Utiliza y aplica conceptos y metodología de segmentación y targeting para optimizar sus clientes objetivos.
- ▶ Optimiza recursos y material promocional basado en una adecuada gestión de territorios y grupos objetivos.

METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DOCENTE DEL DIPLOMADO

MODALIDAD: ONLINE

MÓDULOS: 6

Los módulos se desarrollarán de lunes a jueves en formato virtual sincrónica y asincrónicamente equivalente a tres meses de estudios, más una semana para presentación de casos prácticos.

MATERIALES:

- Guía metodológica para el estudiante.
- Videos explicativos.
- Presentaciones de power point.
- Lecturas recomendadas.
- Estudios de casos.
- Ejercicios demostrativos.
- Desarrollo de caso práctico.
- Conferencistas invitados.

La evaluación será sistemática en cada uno de los módulos del diplomado se desarrollará una actividad parcial. Donde podrán evidenciar el logro de las competencias establecidas en cada uno de sus módulos.

MODELO CURRICULAR

El modelo pedagógico de la Universidad de Otavalo combina las innovaciones pedagógicas y las aplicaciones de las nuevas tecnologías de la información y comunicación provocando una interacción constante con nuestros estudiantes participantes en un espacio virtual interactivo.

Las herramientas colaborativas a desarrollar en el proceso de enseñanza aprendizaje del Diplomado Agente de Promoción para Visita a Médicos, se sustentan en aplicaciones digitales en línea con el propósito de potencializar el trabajo grupal y fortalecer la autonomía del estudiante en la apropiación de los conocimientos, el intercambio de la información y el pensamiento crítico en la producción del conocimiento.



Aprendizaje virtual activo

ESTRUCTURA CURRICULAR

El DIPLOMADO: Agente de Promoción para Visita a Médicos

Se fundamenta en un modelo de desarrollo de competencias y habilidades que recorre seis módulos temáticos que abordan necesidades de transformación del modelo de gestión de cara a la nueva realidad, el acercamiento al mercado, gestión promocional y los diferentes modelos necesarios para una gestión exitosa en el mundo de negocios actual.

El diplomado Agente de Promoción para Visita a Médicos es una respuesta a la necesidad de la Industria Farmacéutica de contar en sus equipos de promoción a médicos, con un nuevo perfil de profesionales con sólida formación tanto científica como en modernas técnicas de marketing, negociación y ventas, así como en áreas de relaciones interpersonales.

METODOLOGÍA

El DIPLOMADO: Agente de Promoción para Visita a Médicos

Consta de seis módulos, cada uno tiene una duración de entre 12 y 16 horas; para un total de 104 horas lectivas.

Se busca inducir a los asistentes mediante el desarrollo de ejercicios, la solución de problemas para asumir el compromiso, la responsabilidad personal y social. Adquirir la disciplina necesaria para el aprendizaje auto dirigido y la generación de capacidades para aprender, comprender, reconocer y aplicar en la práctica.

Para cada uno de los módulos del diplomado se tendrá sesiones de lunes a jueves de cada semana, donde se indicará mediante el aula virtual el nuevo contenido a tratar y los ejercicios propuestos.

Al finalizar cada módulo se desarrollará una actividad parcial, esta será de carácter práctico, la que reflejará el logro de las competencias establecidas en cada uno de los módulos. Referente a los ejercicios a resolver por el estudiante estos aparecen en la guía metodológica de cada módulo.

PENSUM DEL DIPLOMADO

Módulo	Temas	Fechas	Horas
1	El cuerpo humano – Bases médicas	junio 6 - junio 16	16
1.1	Bases farmacología	junio 20 – junio 30	16
2	Aspectos humanísticos/ Técnicas estadísticas	julio 4 – julio 13	14
3	Marketing farmacéutico	julio 14 – julio 28	18
4	La transformación digital - Marketing digital	agosto 1 – agosto 11	16
5	La visita médica – Técnicas de visita médica	agosto 15 – agosto 25	16
6	Presentaciones de trabajos finales	agosto 29 – septiembre 1	8

Durante el transcurso de las trece semanas de duración según la planificación que se expone a continuación, siempre existirá un acompañamiento directo por el profesor - autor durante el desarrollo del módulo, este se podrá realizar mediante el correo electrónico, o el fórum creado al inicio del aula virtual:

MÓDULO	PROFESOR	E-MAIL
1	Dr. Diego Polanco	dpolanco@uotavalo.edu.ec
2	Dr. Carlos Castillo	ccastillo@uotavalo.edu.ec
3	Ing. Tatiana Borja	tborja@uotavalo.edu.ec
4	Sr. Carlos Bucheli	cbucheli@uotavalo.edu.ec
5	Ing. Ronald Párraga	Conferencista invitado España
6	Ing. Adolfo Sánchez	Conferencista invitado España
7	Psq. Xavier Verdesoto	Conferencista invitado Ecuador
8	MSc. Santiago Nuñez	snunez@uotavalo.edu.ec
9	MSc. Alejandro Flores Suárez	aflores@uotavalo.edu.ec
10	Ing. Carlos Haro	Conferencista invitado Ecuador

PLAN DE ESTUDIO

MÓDULO No. 1: Bases para una promoción efectiva.

CONTENIDOS:

1.1 Anatomía, Fisiología, Citología, Histología básica

Músculo - Esquelético.

Nervioso.

Cardiovascular.

Respiratorio.

Digestivo.

Urinario.

Endócrino.

Principales patologías/ tratamientos.

1.2 Farmacología

Introducción a la farmacología.

Investigación clínica.

Desarrollo de una nueva molécula.

Farmacocinética.

Farmacodinamia.

Formas farmacéuticas.

Bioequivalencia, Biodisponibilidad.

Conceptos de fármaco economía.

MÓDULO No. 2: Aspectos Humanísticos

CONTENIDOS:

- Ética profesional.
- Principios de la comunicación efectiva.
- Comunicación oral y escrita.
- Servicio al cliente.
- Introducción a la investigación.

MÓDULO No 3: Marketing Farmacéutico

CONTENIDOS:

- Entendiendo la nueva realidad del mercado farmacéutico.
- Los protagonistas.
- Marketing farmacéutico.
- Segmentación y Targeting.
- Perfiles de médicos.
- Productividad de la visita médica.
- Administración de territorios.
- Uso de herramientas de gestión.
- Plan de Mercadeo.

MÓDULO No 4: Marketing Digital

CONTENIDOS:

- Diferencias entre Marketing Digital y Tradicional.
- Principales indicadores en el Marketing Digital.
- Conversiones en el Marketing Digital.
- Marketing de contenidos.
- CRM – CLM – e- DETAILING.
- La Comunicación Digital.
- Manejo de tecnología aplicada a la Promoción Médica.
- Visita médica Virtual – Híbrida/ Presentaciones médicas Virtuales.

MÓDULO No 5: La Visita Médica

CONTENIDOS:

- La nueva relación laboratorio, visitador, médicos.
- La visita médica como profesión.
- La evolución de la visita médica.
- Nuevos perfiles del visitador a Médicos /MSL,ACCESS.
- Técnicas de negociación.
- Técnicas de visita a médicos.
- Selección y prospección de médicos.
- Preparación de una visita médica.

MÓDULO No 6: Presentación y defensa de casos prácticos

CLAUSTRO DE PROFESORES

El DIPLOMADO: AGENTE DE PROMOCIÓN PARA VISITA A MÉDICOS ha sido elaborado por docentes e investigadores, de la UNIVERSIDAD DE OTAVALO y DATAQUEST quienes cumplen con la experiencia profesional académica en los campos asignados.



Dr. Diego Polanco Banderas

Médico general graduado en 1982 en la Universidad Central del Ecuador. Diferentes diplomados en el área de mercado farmacéutico. Diplomado en manejo gerencial. Diplomado en excelencia empresarial. Diplomado en alta gerencia. Experiencia en docencia en el Colegio Experimental Pedro Vicente Maldonado. Director de Bancos de Sangre.

Alta experiencia, de más de treinta años en la industria farmacéutica haciendo carrera profesional empezando en la visita médico y recorriendo todas las posiciones como: coordinación de equipos, gerencias de producto, gerencias de marketing, dirección comercial, dirección general, hasta llegar a la gerencia general de un importante laboratorio farmacéutico latinoamericano. Asesoría científica y gerencial a empresas del área farmacéuticas.



Dr. Carlos Castillo

Médico General graduado en la Universidad Central del Ecuador en 1979. Experiencia de más de 30 años en la Industria Farmacéutica como Gerente de Producto, Gerente de Marketing, Director Médico, Capacitador de Visitadores Médicos en el área de Farmacología y Técnicas de Visita Médica y Speaker de varias compañías farmacéuticas nacionales e internacionales de prestigio. Participación en distintos cursos y congreso médicos a nivel nacional en calidad de Expositor.



Sr. Carlos Bucheli

Cuenta con una muy amplia formación y experiencia en Marketing farmacéutico Estratégico, Operativo, integración y dirección de equipos de alto desempeño. Ex Gerente de Producto, Gerente de Marketing, Director Comercial, Gerente General de prestigiosas compañías farmacéuticas Internacionales. Ex Director Comercial para la Región Andina y Caribe de compañías de investigación y servicios farmacéuticos. Consultoría para AID, Panelista en Congreso Internacional de Marketing Social, actual Gerente General de DATAQUEST Farma.



Ing. Tatiana Borja Casares

MBA Escuela Politécnica del Ejército, Ingeniera en Sistemas, Politécnica Javeriana 20 años de experiencia en compañías farmacéuticas, compañías de servicio para la Industria Farmacéutica en áreas de Tecnología, investigación de mercado, desarrollo de herramientas tecnológicas, capacitación y manejo de fuerzas de ventas.

Actual Gerente de Servicio y Desarrollo de Proyectos DATAQUEST Farma.



MSc. Alejandro Flores Suárez

Doctorando en Innovación Didáctica y Formación de Profesorado en la Universidad de Jaén, Provincia de Andalucía - España. (2021)

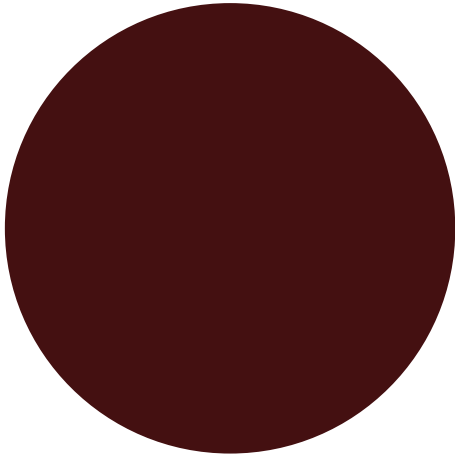
Magíster en Gestión y Desarrollo Social, Universidad Técnica Particular de Loja. (2013)

Ingeniero en Desarrollo Social y Cultural, Universidad de Otavalo (2009)

Formador de Formadores Certificado con registro en la Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones y Capacitación Profesional Reg. SETEC-272-CCL-203149.

Profesor a tiempo completo, Coordinador de Educación Continua y Director de las Carreras de Gestión Social y Desarrollo, Diseño Gráfico y Turismo Internacional de la Universidad de Otavalo.

Conocimiento y experticia en procesos participativos, en dirección de proyectos, en formación ciudadana y cívica, en facilitación y/o moderación de talleres o cursos.



MSc. Santiago Nuñez

Doctorando del programa de desarrollo regional e integración económica en la Universidad de Santiago de Compostela, España.

Magister en Relaciones Internacionales con mención en Negociación y Resolución de Conflictos en la Universidad Andina Simón Bolívar - Quito.

Formación de tutores de nivelación especializados en modalidad en línea Universidad de la Rioja / España.

Certificación experto en educación virtual. Universidad: planeta fatla, división corporativa virtual group corporation / Quito, Ecuador.

Licenciado multilíngüe en negocios y relaciones internacionales de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Traductor certificado, Analista financiero y de aseguramiento de la calidad.

Docente a tiempo completo Universidad de Otavalo, investigador.

Publicaciones en varias revistas indexadas así como participación en diferentes eventos científicos internacionales.

EVALUACIÓN

En cada módulo se diseñarán diferentes actividades evaluativas las cuales serán presentadas durante el desarrollo del diplomado. Para la calificación del diplomado, se realizará de forma acumulativa en el cual el estudiante deberá enviar de cada módulo los ejercicios, solución de caso durante el periodo lectivo. La evaluación representará un rango desde 10 puntos hasta 7 puntos considerando como aprobado.

Una vez terminado el periodo del diplomado, se emitirán los certificados digitales a quienes hayan aprobado el mismo.

INVERSIÓN DEL PARTICIPANTE

\$490,00 USD

Matricúlate en el siguiente enlace:

<https://bit.ly/3KNwdWo>

Si tienes dudas o inconvenientes escríbenos vía Whatsapp a través del siguiente link:

<https://tinyurl.com/educontinuaUO>

Inscripciones hasta el 6 de junio.



@uotavalo



@Universidad_de_Otavalo

www.uotavalo.edu.ec