



2023

Curso de Formación Profesional de Agente de Propaganda Médica



ABIERTAS LAS INSCRIPCIONES
MARZO 2023

Contamos con una amplia **OFERTA HORARIA**

Matrícula Profesional Habilitante



Requisitos:

- Título secundario.
- Copia del DNI.
- Capacitación uso de la plataforma **(obligatorio)**.

Objetivos del curso:

Capacitar a las personas que deseen ingresar a trabajar dentro del ámbito de la salud: laboratorios, droguerías y distribuidoras; institutos de ortopedia, centros radiológicos y radioterápicos; laboratorios de productos odontológicos o nutricionales; laboratorios de análisis clínicos, entidades de medicina prepa y otros ámbitos del mercado de la salud.

Matrícula habilitante:

El certificado de aprobación del curso permite obtener la **Matrícula Profesional Habilitante de Agente de Propaganda Médica** en la **Ciudad Autónoma de Buenos Aires y en la Provincia de Buenos Aires**.

Dirigido a:

Personas que busquen capacitarse especialmente para una tarea específica en un área industrial atractiva como lo es la Industria Farmacéutica. Universitarios o profesionales recibidos trabajen o no en esta industria y que deseen explorar otras áreas de actividad.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$25.000.-

17 cuotas *

Cuota 1 a 4 \$8.000.-

Cuota 5 a 10 \$18.800.-

Cuota 11 a 17 \$29.350.-

COMUNIDAD UAI – SOCIOS CLUB LA NACION – SOCIOS CLARIN 365 – INSTITUCIONES CON CONVENIO DE INTERCAMBIO SOCIALES:

Matrícula: \$25.000.-

17 cuotas *

Cuota 1 a 4 \$8.000.-

Cuota 5 a 10 \$16.200.-

Cuota 11 a 17 \$24.900.-

* **Certificación de firmas -Se factura con la cuota 17. Valor \$ 19.000.-**

Extensión
Universitaria

Universidad Abierta Interamericana

UAI

Modalidad:

Las clases se desarrollarán en forma no presencial, se utilizará para el desarrollo de las mismas la nueva plataforma UAOnline ULTRA. Dicha plataforma, que cuenta con el aval de un partner de prestigio mundial como Blackboard Collaborate, es un completo desarrollo de tipo LMS de múltiples funcionalidades técnicas y pedagógicas que permiten garantizar un aprendizaje significativo en torno a cada contenido propuesto y una mejor interacción con cada uno de los profesores y el equipo de gestión del curso.

Diseño curricular:

La cursada esta diseñada de la siguiente forma:

- Una semana se ciclo de seminarios complementarios: en los cuales se abordarán habilidades gerenciales, fundamentales para la complementación de la formación técnica.
- 16 semanas de formación técnica específica; donde se abordará, tres módulos por semestre:

Marketing Farmacéutico.

Comunicación y Negociación.

Módulo Médico I.

Técnicas de Ventas.

El APM Profesional.

Módulo Médico II.

Psicología y Marketing.

Sistema de Salud.

Módulo Médico III.

Nota: El orden de las asignaturas no conlleva un régimen de correlatividades. Por lo tanto el alumno puede cursar las materias sucesivas sin el requisito excluyente de haber aprobado la anterior. Sin embargo, al momento del egreso debe contar con el 100% de materias aprobadas para recibir el certificado correspondiente.

- Una semana de **formación complementaria**: en la cual se llevarán a cabo talleres y charlas sobre habilidades gerenciales y competencias técnicas de la industria farmacéutica.

Desarrollo de contenidos:

Psicología y Marketing: Aportes de la psicología. Atención, percepción, motivación y comportamiento del consumidor. Personalidad. Habilidades sociales. El proceso de toma de decisiones en productos de la industria farmacéutica. Diferencias del proceso de decisión de compra.

Sistema de Salud: Las Instituciones de Salud y las Asociaciones Médicas. El Sistema de Salud en Argentina. Políticas en Salud. El Sistema de Salud y Los Laboratorios. Contextos de trabajo del APM. Características Geográficas: población, organización a nivel regional y nacional. Subsistemas Público, Obras sociales, y Privado. Marco Jurídico. Vademécums. Inclusión de un producto. El Financiamiento y el Gasto en la Salud. Gestión del Cuidado de la Salud.

Módulo Médico II: Farmacología General. El Aparato Digestivo. Farmacología del Aparato Digestivo. Aparato Urinario. Farmacología del Aparato Urinario. Sistema Endócrino. Farmacología del Sistema Endócrino. Terapias Hormonales Y AAS. Aparato Reproductor.

Técnicas de Ventas: La visita médica actual. Nociones fundamentales del proceso de ventas. Planificación del proceso de ventas. Estructuración y presentación de la propuesta de ventas. Conocimiento del médico, la contención y el producto. Conocimiento de la Compañía. De planificación y organización. Lenguaje corporal. Manejo de objeciones.

El APM Profesional: Contexto de la actividad. El laboratorio. El médico. Productos Bajo Receta, de Venta Libre Genéricos. El APM Como Agente de Salud. Vademécum. Planificación. Asignación y gerenciamiento de zona. Identificación de los Médicos de Referencia.

La Tarea del APM en el Laboratorio. Planificación - Planillas - Informes – Supervisión. Comunicación Institucional (intra laboratorio).

La Función Promocional. Las Muestras y su Administración. La Relación con los Colegas de la Competencia.

La "Venta" Del APM: Negociación con el Médico.

La "Venta" Del APM: Negociación con Las Instituciones.

El Visitador de Farmacia.

Módulo Médico III: Farmacología General. El sistema nervioso. Farmacología del sistema nervioso. Obesidad. Neoplasias. Antimicrobianos.

Marketing Farmacéutico: Definición de Marketing. Distintos tipos de Marketing. Diferencias entre productos RX; OTX y OTC. Segmentación y posicionamiento. Interacción del Marketing con otras áreas de la compañía. Marketing y gestión. Planeamiento estratégico. Formación del precio salida laboratorio. Distintos modelos de consumidor. Marketing Mix. El Consumidor y el Proceso de Compra. El agente de propaganda médica: tareas y responsabilidades. La Entrevista Médica. Definición de Muestra Médica. Auditorías Médicas. Auditorías en Farmacias. El Marketing y la Farmacias. Clientes. Plan de negocios.

Comunicación y Negociación: Definición de Comunicación. Los roles en la comunicación. La comunicación en la visita médica.

Definición de Negociación. Tipos de Conflicto. Principios Básicos. Tácticas Defensivas. Concesión sin Riesgos. Poder de Negociación. Defensa contra el Poder. Conclusiones. Etapas de la Negociación. Plan de Acción. Técnicas específicas. Comportamiento y valores. Estilos de negociación.

Módulo Médico I: Citología e histología. Sistema osteoarticular. Conceptos Generales. Farmacología Aines. El sistema circulatorio. Farmacología del sistema cardiovascular. El sistema respiratorio. Farmacología del sistema respiratorio.

Cursada:

Etapa I: 1era semana: (del 13 de marzo al 19 de marzo de 2023) SEMINARIOS ESPECIALES DE COMPETENCIAS GERENCIALES A CARGO DE LA LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UAI

Etapa II: 2da a 17ma semana: 20 de marzo del 2023 al 23 de julio del 2023 – Cursos Regulares (en virtud del día de cursada)

Etapa III: 18va semana: 24 de julio al 30 de julio de 2023: ACTIVIDADES PRÁCTICAS Y SEMINARIOS COMPLEMENTARIOS

Segundo cuatrimestre: del 7 de agosto al 15 de diciembre de 2023

Etapa I: 1era semana: (del 7 de agosto al 12 de agosto de 2023) SEMINARIOS ESPECIALES DE COMPETENCIAS GERENCIALES A CARGO DE LA LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UAI

Etapa II: 2da a 17ma semana: 14 de agosto del 2023 al 02 de diciembre del 2023 – Cursos Regulares (en virtud del día de cursada)

Etapa III: 18va semana: 4 de diciembre al 9 de diciembre: de 2023 ACTIVIDADES PRÁCTICAS Y SEMINARIOS COMPLEMENTARIOS

Tercer cuatrimestre: del 18 de marzo al 28 DE JULIO de 2024

Etapa I: 1era semana: (del 18 de marzo al 22 de marzo de 2024) SEMINARIOS ESPECIALES DE COMPETENCIAS GERENCIALES A CARGO DE LA LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UAI

Etapa II: 2da a 17ma semana: 25 de marzo al 2024 al 13 de julio de 2024 – Cursos Regulares (en virtud del día de cursada)

Etapa III: 18va semana: 22 de julio al 28 de julio de 2024: ACTIVIDADES PRÁCTICAS Y SEMINARIOS COMPLEMENTARIOS

Contacto:

uai.extension@uai.edu.ar



Envíanos un mensaje en WhatsApp:

+ 54 9 11 5594 9903



+ 54 9 11 2660 3030

Extensión
Universitaria