

Programa de formación continua

VISITADOR MÉDICO



RM N°052-2021 MINEDU



Instituto
San Pablo

LICENCIADO
POR MINEDU



Objetivos del curso

El programa de Visitador Médico del Instituto San Pablo te permitirá ser un profesional altamente calificado, desarrollarás conocimientos y habilidades sólidas para la información, promoción y ventas de productos o medicamentos de la industria farmacéutica, representando diversas marcas de laboratorios o farmacias y visitando los consultorios médicos de diversas especialidades.



Dirigido a:

Profesionales técnicos, estudiantes de los ciclos superiores (del IV al VI) especialistas en comercialización, marketing e interesados en actividades relacionadas a la venta de medicamentos, instrumentos médicos y otros servicios de salud.



Módulos	Certificaciones Progresivas
①	Anatomía y fisiología del cuerpo humano.
②	Patologías.
③	Farmacología.
④	Industria farmacéutica.
⑤	Habilidades comerciales y de negociación.
⑥	Visita médica profesional.
⑦	Seminario - Asertividad como habilidad social y comunicativa - tipos de comportamientos. - Oratoria y liderazgo profesional en áreas de salud.

Créditos: 7

Certificación final:

Visitador médico



Módulos

Malla curricular



ANATOMÍA Y FISIOLOGÍA DEL CUERPO HUMANO

- La célula, histología y farmacología.
- Anatomía y fisiología del aparato respiratorio.
- Anatomía y fisiología del aparato digestivo.
- Anatomía y fisiología del aparato excretor.
- Anatomía y fisiología del sistema cardiovascular.
- Sistema endocrino, sistema óseo.



PATOLOGÍAS

- La salud y la enfermedad.
- Enfermedades del aparato respiratorio.
- Enfermedades del aparato digestivo.
- Parasitosis, las bacterias.
- Enfermedades del aparato excretor.
- Enfermedades del sistema cardiovascular.



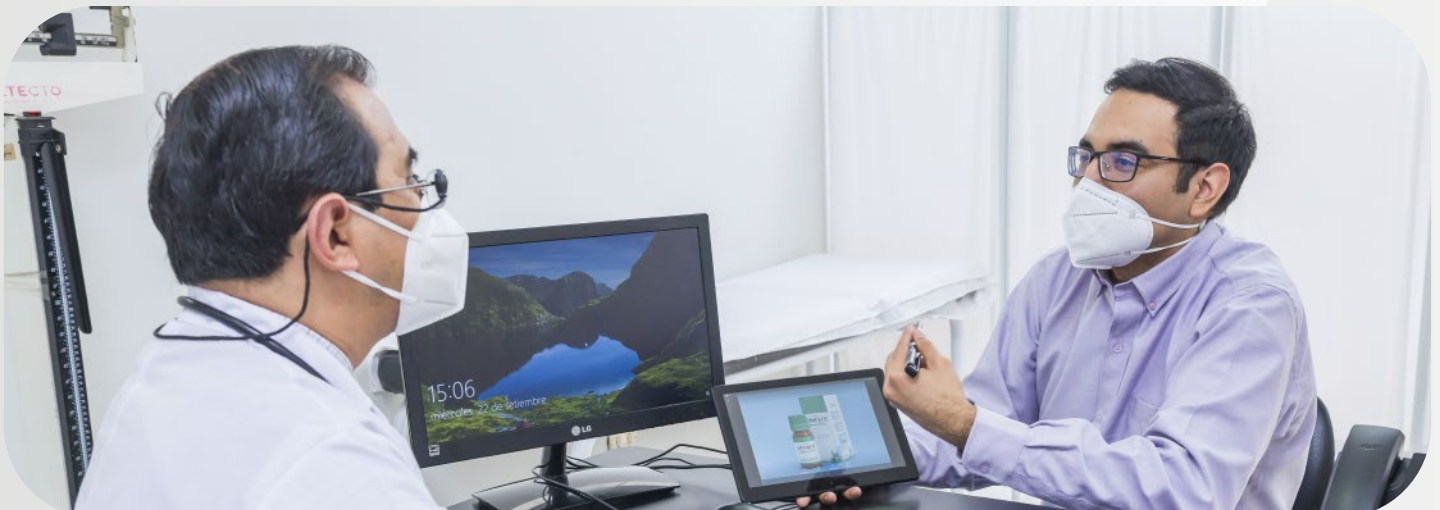
FARMACOLOGÍA

- Conceptos generales de farmacología.
- Farmacología en general.
- Farmacología del dolor y la inflamación: AINEs, corticoides.
- Farmacología de los antiinfecciosos.



INDUSTRIA FARMACÉUTICA

- La industria farmacéutica, definición, estructura, tipos de laboratorios farmacéuticos, zonas de trabajo.
- La visita médica desde adentro, habilidades, capacidades, experiencias.
- Tipos de médicos: hospitales, clínicas, consultorios.
- Marketing farmacéutico, MARKET SHARE, IMS (Servicio de Marketing Intercontinental), prácticas.
- La propaganda y la publicidad MKT 1.0, 2.0, 3.0, y 4.0.



5

HABILIDADES COMERCIALES Y DE NEGOCIACIÓN

- La venta, técnicas, aplicaciones, experiencias, prácticas.
- EL FODA, definición, aplicación, prácticas.
- Las 4ps el plan de marketing y su utilidad.
- El proceso de la venta, estrategias, prácticas.
- La prospección y la percepción de los clientes.

6

VISITA MÉDICA PROFESIONAL

- Manejo de objeciones 1.
- Manejo de objeciones 2.
- Cierre de ventas.
- El seguimiento.
- Realización de reportes y labor administrativa del visitador médico.
- El role playing y speech.

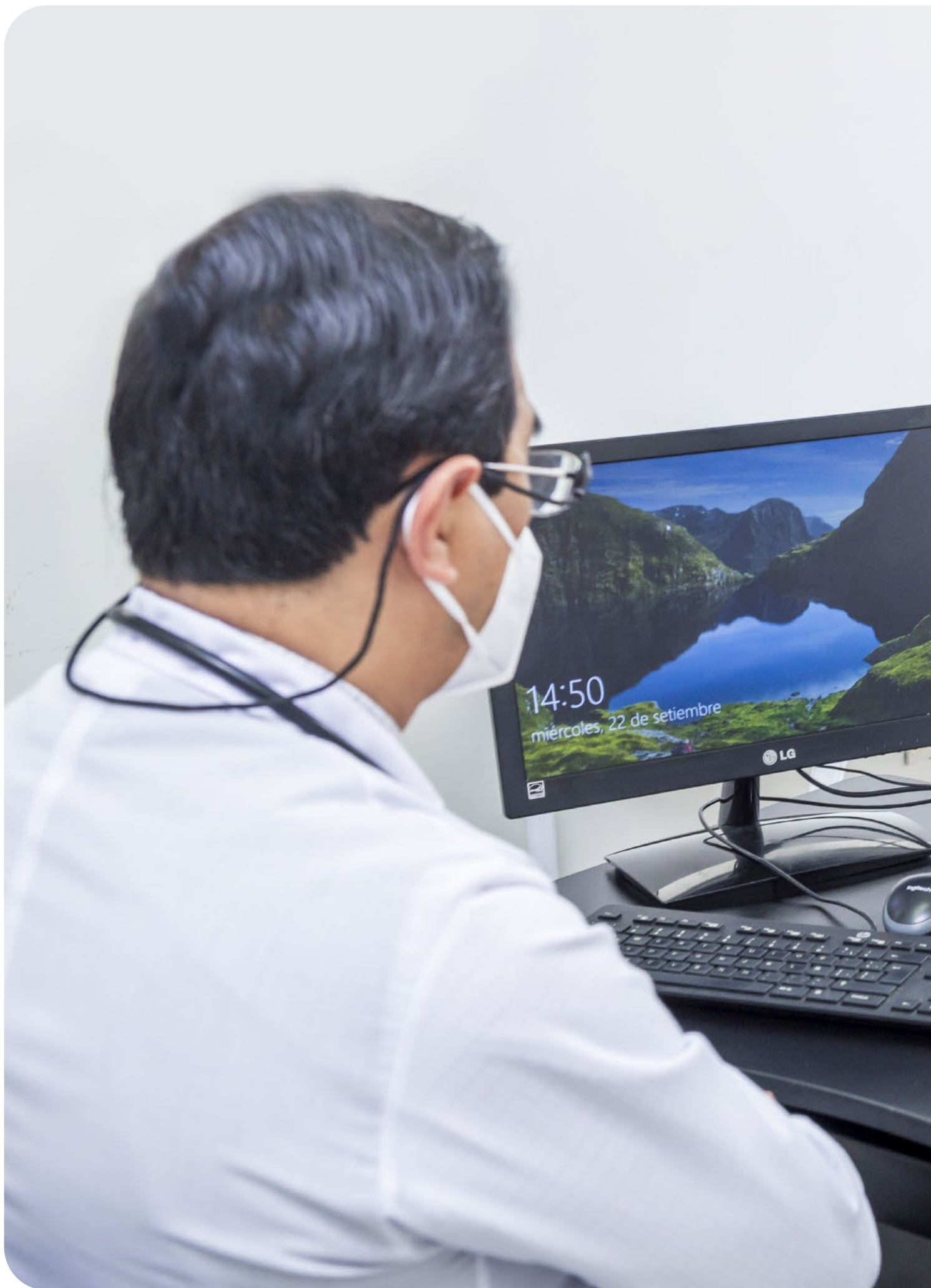




SEMINARIOS

- Asertividad como habilidad social y comunicativa, tipos de comportamientos.
- Oratoria y liderazgo profesional en áreas de salud.







Ventajas competitivas



Lograr oportunidades de ascenso e ingresar a un puesto laboral.



Institución licenciada por el Ministerio de Educación.



Docentes con amplia experiencia en el sector de salud.



Prestigio y calidad académica, más de 23 años formando profesionales de gran nivel.



Pertecemos al Grupo San Pablo.



Fortalecimiento de tus conocimientos.



Oportunidades de crecimiento a través del área de empleabilidad y convenios.



Excelente infraestructura y tecnología digital.



Formamos profesionales con vocación





Instituto
San Pablo

LICENCIADO
POR MINEDU



“Estás a un paso de cumplir tus sueños”



INICIO DE CLASES



HORARIO



DURACIÓN

Inversión

Inversión promocional

Asesor:

Contacto:



Síguenos en:



istsanpablo.edu.pe



244 - 1414