

# AGENTE DE PROPAGANDA MÉDICA

Vínculo directo con los principales actores de la industria.

**AGOSTO-22**

MODALIDAD VIRTUAL



**INSCRIPCIONES ABIERTAS**

Contamos con una amplia **OFERTA HORARIA**

## 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.

## Aspectos diferenciales del curso

Hemos concertado una alianza con la **SOCIEDAD ARGENTINA DE MARKETING FARMACÉUTICO** (<http://samf.com.ar/>, cuyo Presidente pasará a integrar nuestro comité académico, garantizando así una conexión directa con los principales actores de la industria, lo que redundará en evidentes beneficios para los participantes tanto en materia formativa como en el apoyo a vuestra inserción profesional. Nos enorgullece así, pasar a ser **la única Universidad argentina que ofrece esta posibilidad, lo que se constituye, sin dudas, en una ventaja competitiva esencial para nuestros egresados.**

Asimismo, la SAMF® ofrecerá a las empresas del sector (y consultoras en RR.HH.) **la búsqueda de recursos humanos**, comunicándose –en forma confidencial y sin la participación de la sociedad o sus funcionarios- con un target sumamente atractivo, conformado por los graduados del curso. La SAMF® y la UAI ofrecerán **prácticas pre profesionales en laboratorios** – modalidad virtual hasta tanto la vigencia del Decreto de Necesidad y Urgencia, DNU 297/2020.

**Equipo de docentes** conformado por profesionales de la industria farmacéutica, con más de 25 años de trayectoria en Laboratorios Farmacéuticos locales e internacionales.

## Modalidad

### Virtual.

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 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:

Extensión  
Universitaria

**Psicología y Marketing** – a cargo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UAI Sistema de Salud – a cargo de - a cargo de la SOCIEDAD ARGENTINA DE MARKETING FARMACÉUTICO

**Módulo Médico II** – a cargo de la Facultad de Ciencias Médicas de la UAI

**Técnicas de Ventas** – a cargo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UAI

**El APM Profesional** - a cargo de la SOCIEDAD ARGENTINA DE MARKETING FARMACÉUTICO

**Módulo Médico III** – a cargo de la Facultad de Ciencias Médicas de la UAI

**Marketing Farmacéutico** - a cargo de la SOCIEDAD ARGENTINA DE MARKETING FARMACÉUTICO

**Comunicación y Negociación** – a cargo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UAI

**Módulo Médico I** – a cargo de la Facultad de Ciencias Médicas de la UAI.

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 con **directivos de la industria farmacéutica, APM's que se desempeñan en laboratorios internacionales, gerentes de marketing y de RRHH de los principales laboratorios.**

Desarrollo de contenidos:

**Marketing Farmacéutico** - a cargo de la SOCIEDAD ARGENTINA DE 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** – a cargo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UAI 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** – a cargo de la Facultad de Ciencias Médicas de la UAI.

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

**Psicología y Marketing** – a cargo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UAI 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** – a cargo de - a cargo de la SOCIEDAD ARGENTINA DE MARKETING FARMACÉUTICO

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** – a cargo de la Facultad de Ciencias Médicas de la UAI 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** – a cargo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UAI

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** - a cargo de la SOCIEDAD ARGENTINA DE MARKETING FARMACÉUTICO

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** – a cargo de la Facultad de Ciencias Médicas de la UAI Farmacología General. El sistema nervioso. Farmacología del sistema nervioso. Obesidad. Neoplasias. Antimicrobianos.

## **Contacto:**

uai.extension@uai.edu.ar



Envianos un mensaje en WhatsApp:



+54 9 11 5594 9903



+54 9 11 2660 3030

