



FORMATE COMO AGENTE DE PROPAGANDA MÉDICA UAI 2026

INSCRIBITE HOY

Convertite en un
PROFESIONAL CLAVE

DOMINÁ LAS TÉCNICAS DE VENTA

Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR DE LA SALUD

UAI Universidad
Abierta
Interamericana

www.uai.edu.ar/cursos



Requisitos:

- Título secundario.
- Copia del DNI.
- Capacitación uso de la plataforma **(obligatorio)**.
- Conexión estable a internet, cámara y micrófono.

Vinculación Institucional y Convenios:

El curso forma parte del Programa de Inserción Laboral UAI – Laboratorios Farmacéuticos, que articula con empresas del sector, organismos de salud y asociaciones profesionales. A través de estos convenios, los estudiantes y egresados pueden acceder a experiencias de capacitación práctica, prácticas preprofesionales o programas de selección laboral que facilitan su incorporación al mercado de trabajo.

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 interesadas en desempeñarse como Agentes de Propaganda Médica, con o sin experiencia previa, provenientes de áreas de salud, marketing o educación, y público en general con interés en la industria farmacéutica.

Aranceles*:

Externos:

Matrícula: \$140.000.-

17 cuotas:

Cuota 1 a 5 \$73.000.-

Cuota 6 a 10 \$104.000.-

Cuota 11 a 17 \$155.000.-

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

Matrícula: \$140.000.-

17 cuotas

Cuota 1 a 5 \$64.000.-

Cuota 6 a 10 \$95.000.-

Cuota 11 a 17 \$125.000.-

*** Derecho de exámenes recuperatorios: 50% de la matrícula vigente sin descuentos.**

(**) Alumnos, graduados, y/o familiares directos.

(***) Suscriptores y/o familiares directos de los titulares de las credenciales.

Nota: En caso de solicitar la baja antes del inicio de la cursada, no se reintegran los montos abonados.

Reglamento interno

Artículo 35: Modificación de los aranceles: La Universidad se reserva el derecho de modificar los aranceles de acuerdo a los incrementos que se produzcan en su estructura de costos y/o nuevos impuestos o contribuciones que pudieran afectar a la actividad con los límites que, en su caso, pudieran fijar las autoridades nacionales. Los aranceles especiales y gastos administrativos que fueran expresados en el presente Reglamento en valores constantes en pesos, sufrirán idéntico ajuste al que se determine para los aranceles de las carreras respectivas.

Duración y Carga horaria:

Duración total: 3 cuatrimestres (16 meses, 500 horas reloj).

Distribución:

- 216 horas sincrónicas.
- 174 horas asincrónicas.
- 110 horas complementarias (evaluaciones, tutorías, trabajo final).

Objetivos:

Formar profesionales competentes como Agentes de Propaganda Médica (APM), con conocimientos sólidos en farmacología, comunicación efectiva, ética y regulaciones vigentes, capaces de desempeñarse de manera integral en el mercado farmacéutico y promover la salud pública desde un enfoque responsable.

Objetivos específicos:

- Comprender el rol del APM en la industria farmacéutica y su marco ético.
- Desarrollar competencias en farmacología, marketing y comunicación efectiva.
- Aplicar técnicas de venta y negociación adaptadas al contexto sanitario.
- Promover el uso racional de medicamentos y la responsabilidad social en la promoción médica.
- Integrar herramientas digitales y tecnológicas para el desarrollo profesional continuo.

Beneficios y Proyección Profesional:

- Inserción laboral directa en laboratorios, droguerías y distribuidoras del sector.
- Certificación universitaria que habilita la matrícula profesional en CABA y Provincia de Buenos Aires.
- Acceso a la Bolsa de Empleo UAI y acompañamiento en la búsqueda laboral.
- Formación práctica con simulaciones de entrevistas y visitas médicas.

- Desarrollo de habilidades blandas: liderazgo, negociación y trabajo en equipo.
- Participación en jornadas, congresos y redes de contacto profesional.
- Posibilidad de vinculación con laboratorios para prácticas y programas de empleabilidad.

Fundamentación:

La formación de Agentes de Propaganda Médica (APM) responde a la creciente demanda de profesionales calificados para desempeñarse en la industria farmacéutica, un sector clave en la promoción de la salud pública. El curso se enmarca en las políticas educativas nacionales y provinciales, promoviendo la educación continua, la ética profesional y la inserción laboral. Su enfoque interdisciplinario combina ciencias médicas, farmacología, comunicación, ética y marketing, favoreciendo una formación integral, constructivista y centrada en el aprendizaje significativo.

Fundamentación:

El curso se compone de nueve módulos y seminarios complementarios que abordan contenidos técnicos, médicos y comunicacionales. A continuación se detalla el temario sintético de cada módulo:

Psicología y Marketing:

Procesos de percepción, motivación y comportamiento del consumidor. Psicología de la decisión de compra. Estrategias de fidelización y marketing relacional. Ética y responsabilidad social en la promoción médica.

Sistema de Salud:

Estructura del sistema de salud argentino. Subsectores público, privado y de obras sociales. Marco legal y regulatorio. Políticas de salud, actores clave y financiamiento del sistema.

Módulo Médico II:

Farmacología del sistema nervioso, digestivo, endócrino y reproductor. Principales patologías y tratamientos. Terapias hormonales y control metabólico.

Técnicas de Ventas:

Proceso de la venta consultiva. Planificación y manejo de objeciones. Comunicación efectiva con médicos. Negociación ética y estrategias de cierre.

El APM Profesional:

Rol del agente de propaganda médica. Responsabilidades y competencias. Marco legal, ética profesional y relación con instituciones de salud.

Módulo Médico III:

Sistema inmune, infeccioso y oncológico. Principales terapias biológicas y antineoplásicas. Uso racional de medicamentos y responsabilidad en la información médica.

Marketing Farmacéutico:

Segmentación de mercado. Ciclo de vida del producto farmacéutico. Marketing digital y regulaciones. Estrategias de promoción basadas en evidencia.

Comunicación y Negociación:

Fundamentos de la comunicación efectiva. Persuasión, argumentación y escucha activa. Negociación colaborativa con médicos e instituciones. Comunicación digital en entornos virtuales.

Módulo Médico I:

Citología, histología y anatomía básica. Sistema osteoarticular, cardiovascular y respiratorio. Farmacología general y principios del uso racional de medicamentos.

Calendario:

Primer cuatrimestre de cursada: del 16 de marzo de 2026 al 18 de julio de 2026.

Etapas I: 1era semana: (del 16 de marzo de 2026 al 22 de marzo de 2026)
SEMINARIOS ESPECIALES DE COMPETENCIAS GERENCIALES.

Etapas II: 2da a 17ma semana: (del 23 de marzo al 12 de julio del 2026).
Cursos Regulares (en virtud del día de cursada).

Etapas III: 18va semana: (del 13 de julio al 18 de julio de 2026).
ACTIVIDADES PRÁCTICAS Y SEMINARIOS COMPLEMENTARIOS.

Segundo cuatrimestre: del 03 de agosto de 2026 al 05 de diciembre de 2026

Etapas I: 1era semana: (del 03 al 08 de agosto de 2026)
SEMINARIOS ESPECIALES DE COMPETENCIAS GERENCIALES

Etapas II: 2da a 17ma semana: (del 10 de agosto al 28 de noviembre de 2026).
Cursos Regulares (en virtud del día de cursada).

Etapas III: 18va semana: (del 30 de noviembre al 05 de diciembre de 2026).
ACTIVIDADES PRÁCTICAS Y SEMINARIOS COMPLEMENTARIOS.

Tercer y último cuatrimestre de cursada: del 15 de marzo de 2027 al 17 de julio de 2027.

Etapas I: 1era semana: (del 15 al 20 de marzo de 2027).
SEMINARIOS ESPECIALES DE COMPETENCIAS GERENCIALES.

Etapas II: 2da a 17ma semana: (del 22 de marzo al 11 de julio del 2027).
Cursos Regulares (en virtud del día de cursada).

Etapla III: 18va semana: (del 12 al 17 de julio de 2027).

ACTIVIDADES PRÁCTICAS Y SEMINARIOS COMPLEMENTARIOS.

Metodología de Enseñanza:

El curso combina clases sincrónicas y asincrónicas, talleres prácticos, análisis de casos, simulaciones de visitas médicas y tutorías personalizadas. Las actividades se desarrollan mediante la plataforma UAOnline ULTRA (Blackboard Collaborate), garantizando un aprendizaje participativo y accesible. Se promueve la reflexión crítica, el trabajo colaborativo y la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos.

Evaluación:

El proceso de evaluación es continuo, integral y formativo. Incluye instancias diagnósticas, formativas y finales. Se valorará la participación activa, la aplicación práctica de los contenidos, la elaboración de un trabajo integrador y el cumplimiento de los criterios éticos y técnicos del rol profesional.

Asistencia y Certificación:

Se requiere una asistencia mínima del 80% de las clases sincrónicas. La aprobación final estará sujeta al cumplimiento de todas las evaluaciones previstas y del Trabajo Final Integrador. El certificado de aprobación habilita a tramitar la Matrícula Profesional de APM en CABA y Provincia de Buenos Aires.

Docentes:

Equipo de docentes conformado por profesionales.

