

CURSO VISITADOR MEDICO EN GESTION COMERCIAL



Formación de Alto Rendimiento

Apoyamos a nuestros estudiantes de acuerdo a la Ley 1014 de 2006 de formación al emprendimiento.

PERFIL DEL VISITADOR MEDICO EN GESTION COMERCIAL

En los sectores farmacéutico y medico es fundamental el talento humano con una variable determinante para garantizar la calidad de las visitas y servicios que proporcionan los laboratorios y las compañías de equipos médicos a través de sus visitadores médicos. Por lo tanto es importante formar y capacitar a los profesionales para que respondan eficazmente a las funciones y responsabilidades que les son asignadas.

El trabajo del Visitador Médico en Gestión Comercial es muy valioso en la industria farmacéutica. De hecho en Colombia y el mundo, cada vez son más demandados Visitadores Médicos altamente especializados que sepan comercializar de una manera eficaz y legal cualquier clase de medicamentos, equipos médicos y de laboratorio

OBJETIVO DEL CURSO

El objetivo primordial es la formación profesional, académica y técnica, para el correcto desarrollo de una actividad que se vincula estrechamente al quehacer del médico. **El Visitador Médico en Gestión Comercial** debe poder aportar información actualizada sobre avances farmacológicos y terapéuticos, líneas de investigación y desarrollo, y sobre todo, lo relativo a beneficios, ventajas y características de los medicamentos de última generación que ofrece la Industria Farmacéutica y que están validados mediante documentación y experimentación, a través de la experiencia nacional e internacional.

El cursante podrá en el futuro, desarrollar su actividad profesional en La Industria Farmacéutica y los campos afines: droguerías, farmacias, distribuidoras, institutos de ortopedia, centros radiológicos y radioterápicos, laboratorios elaboradores de productos odontológicos, productos nutricionales, laboratorios de análisis clínicos, entidades de medicina prepaga, y otros ámbitos referentes a la salud.

Por lo demás, la incorporación a la Industria Farmacéutica significa el ingreso en un atractivo campo de actuación, marcado por el dinamismo, los continuos desafíos y posibilidades de crecimiento tanto profesional como personal. Se podrá hallar variados estímulos vocacionales y nuevas posibilidades de ascendentes desempeños laborales: Supervisor de Fuerza de Ventas / Promoción, Jefe de Visita Médica, Jefe de Ventas, en el Marketing y sus distintas áreas: Asistente de Marketing, Gerente de Marketing, Asistente de Producto, Gerente de Producto, Asistente de Publicidad, Gerente de Publicidad, Asistente de Analista de Mercado, Analista de Mercado, Asistente de Capacitación.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✓ Conocer la Industria Farmacéutica y compañías de equipos médicos y de laboratorio
- ✓ Identificar cual es la labor del Visitador Médico en Gestión Comercial
- ✓ Aprender los efectos de los medicamentos en el organismo y los factores que modifican la acción de ellos.
- ✓ Conocer el cuerpo humano y sus diferentes sistemas
- ✓ Protocolo, etiqueta y glamour empresarial
- ✓ Entender las técnicas de ventas y planes de mercadeo.
- ✓ Conocer las bases de la atención al cliente, mercadeo y venta en general.
- ✓ Normatividad Vigente y ética del Visitador Médico

BENEFICIOS DEL CURSO:

COMPLEMENTARIOS OPCIONALES: Generan costo adicional a estudiantes que deseen realizarlos.

***SEMINARIOS EN EL ÁREA MÉDICO CIENTÍFICA CON INVITADOS ESPECIALES.**

***VISITAS EMPRESARIALES A LABORATORIOS FARMACÉUTICOS, CLÍNICAS, HOSPITALES, CENTROS DE DISTRIBUCIÓN DE MEDICAMENTOS Y EQUIPOS MÉDICOS, CONGRESOS MÉDICOS.**

***PRÁCTICAS EMPRESARIALES.**

Al terminar el curso, puede realizar para su complementación el **DIPLOMADO EN VISITA MÉDICA PROFESIONAL** con duración de 3 meses-100 horas.

METODOLOGIA: Presencial, Semipresencial, a Distancia-Virtual.

DURACION: 3 meses, Total de horas del curso: Mínima 120-Maxima 150

NIVEL DE COBERTURA-NACIONAL: Cúcuta, Bogotá, Bucaramanga, Cali, Medellín, Barranquilla, Otras

DIRIGIDO A: Bachilleres, Estudiantes y Graduados, de Carreras Técnicas, Carreras Tecnológicas, Carreras Profesionales en Salud y otras Disciplinas.

MÓDULO INTRODUCTORIO: (OBLIGATORIO PARA INICIAR EL CURSO) **Introducción a la Visita Médica Profesional, Conocimientos Básicos en Matemáticas, Ciencias Naturales, Lectura Crítica, Competencias Ciudadanas, Aptitud Verbal.**

CONTENIDO DEL CURSO

MODULO I	Administración, Mercadeo y Comunicación Profesional
MODULO II	Anatomía, Fisiología y Microbiología
MODULO III	Farmacología
MODULO IV	Marketing Farmacéutico y Comunicación Empresarial
MODULO V	Protocolo, Etiqueta y Glamour en la Visita Médica Profesional
MODULO VI	Equipos Médicos y de Laboratorio
MODULO VII	Normatividad del Sector Farmacéutico y Ética del Visitador Médico
MODULO VIII	Preparando una Entrevista para la Visita Médica-Emprendimiento Ley 1014

INFORMES E INSCRIPCIONES:

LÍNEA NACIONAL

Cels (319)2403189-(315)8723281  (313)2652953  (312)3474948 – TELS: 5722368-5724699

WEB CORFITEC: www.corporacionsuperiorcorfitec.com/moodle

e-mail: admisionesyregistrocorfitec@yahoo.es o admisiones@corporacionsuperiorcorfitec.com