

Programa de Formación Continua

VISITADOR MÉDICO



RM N°052-2021 MINEDU



Instituto
San Pablo

LICENCIADO
POR MINEDU



Objetivo del curso

El programa de Visitador Médico del Instituto San Pablo te permitirá ser un profesional altamente calificado donde desarrollarás conocimientos de los fundamentos del marketing y las técnicas del cierre de una venta. Así mismo, podrás conocer el proceso de la visita médica e ingreso a clínicas y hospitales, adquirir conocimientos de los productos de salud, conocer los sistemas del cuerpo humano, los medicamentos y su aplicación a las diferentes patologías de la personas, así como el desarrollo de habilidades blandas.

Módulos

Certificaciones Progresivas

1

Gestión del Marketing.

2

Anatomía y salud.

3

Marketing farmacéutico y de salud.

Créditos: 5

Certificación final:

Visitador médico



GESTIÓN DEL MARKETING

- El Marketing, definiciones y principales teorías.
- Evolución del marketing, visión y objetivos.
- Las mezclas de Marketing: 4 Ps, 7 Ps y 4 Cs.
- Las empresas y el marketing como herramienta de crecimiento / P1.
- Comportamiento del consumidor. Tipos de clientes.
- El target y su posicionamiento en el nuevo concepto del marketing moderno.
- La venta, tipos de venta y su proceso.
- La comunicación. Elementos básicos. Comunicación verbal y no verbal / P4.
- La comunicación comercial. Tipos y estrategias de comunicación.
- El precio y su importancia en el marketing comercial como valor monetario.
- Gestión del marketing comercial.
- El plan de marketing.
- El desarrollo de productos. Servicios y marcas / P6.
- El branding en el contexto del marketing comercial.
- Merchandising en el punto de venta / P7.
- Marketing digital. Redes sociales, web, youtube y métricas.

Módulos

Malla curricular

2

ANATOMÍA Y SALUD

- Anatomía humana: Revisión general de los principales aparatos y sistemas.
- Fisiología general: El organismo: composición y niveles de organización. Homeostasis y tejidos principales del organismo: Epitelial, conectivo, muscular y nervioso.
- Farmacología: Definición, ramas y origen de los medicamentos.
- Farmacocinética y farmacodinámica (liberación, adsorción, distribución, metabolismo y eliminación). Formas farmacéuticas, posología, RAM e interacciones farmacológicas.
- Infecciones virales: Clasificación, características y principales enfermedades que producen.
- Infecciones bacterianas: Clasificación, características y principales enfermedades que producen.
- Enfermedades neoplásicas: Definición, clasificación, factores de riesgo y marcadores tumorales.
- Terapia farmacológica de las principales patologías del sistema gastrointestinal: Gastritis, dispepsia, úlcera y reflujo gastroesofágico.
- Terapia farmacológica de las patologías hepáticas y biliares.
- Cardiopatía isquémica: Angina de pecho e infarto de miocardio agudo, definición, etiología, clínica, diagnóstico y tratamiento.

Módulos

Malla curricular

2

ANATOMÍA Y SALUD

- Hipertensión arterial. Definición, clasificación, clínica, diagnóstico y tratamiento.
- Insuficiencia venosa: Várices, definición, tipos, clínica, diagnóstico y tratamiento.
- Infecciones respiratorias agudas: Rinofaringitis, amigdalitis y bronquitis.
- EPOC, asma bronquial, diagnóstico y tratamiento.
- TBC y neumonías. Clínica, diagnóstico y tratamiento.
- Terapia farmacología de las patologías urinarias: Infecciones del tracto urinario y prostatitis.
- Litiasis urinaria y hemodiálisis.
- Diabetes mellitus: Insulina e hipoglicemiantes orales.
- Patología tiroidea: Hiper e hipotiroidismo.

3

MARKETING FARMACÉUTICO Y DE SALUD

- Fundamentos y características del MKT farmacéutico y MKT de salud.
- Certificación de la calidad de los medicamentos.
- Servicios y procedimientos médicos: Análisis de laboratorio, tomografía, resonancia, ecografía y otros.
- Propiedad industrial.
- Segmentación del mercado farmacéutico.
- Como ser un representante profesional farmacéutico.
- Los estilos del comportamiento del médico y normatividad de clínicas y hospitales.
- Preparándose para ser un representante exitoso, y como traspasar la sala de espera de un consultorio.

Módulos

Malla curricular

3

MARKETING FARMACÉUTICO Y SALUD

- Características y beneficios de los productos farmacéuticos, como utilizarlas en el campo farmacéutico.
- Proceso de ventas de productos farmacéuticos y productos de salud.
- Clínica de ventas.
- Promoción en clínicas, hospitales y farmacias, sus objetivos y sus obligaciones.

Curso de Formación Continua

VISITADOR MÉDICO



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 24 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.



Escanea AQUÍ



Instituto
San Pablo

LICENCIADO
POR MINEDU



Inicio de clases



Horario



Duración

Inversión

Inversión promocional

Asesor(a):

Contacto:



istsanpablo.edu.pe



☎ Central telefónica: 244 1414 ☎ Whatsapp: 974 983 623

Av. Carlos Izaguirre 159, Independencia