

2022



Diplomatura SAMF[®] en Marketing & Negocios para la Industria Farmacéutica

2^{do} cuatrimestre

**Facultad de
CIENCIAS ECONÓMICAS**

Universidad Abierta Interamericana (UAI)



INFORMES

capacitaciones@samf.com.ar

Duración:

102 horas.

Días y horarios:

Del 23 de agosto al 01 de diciembre de 2022.

Martes y jueves de 18:30 a 21:30 hs.

Modalidad y localización:

Virtual - UAI ULTRA – ZOOM (SAMF)

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$ 1.500.-

Contado: \$ 67.000.- ó 5 cuotas de \$14.800.-

Comunidad UAI/SAMF:

Matrícula: \$ 1.500.-

Contado: \$ 47.000.- ó 5 cuotas de \$11.100.-

Extranjeros no residentes en Argentina:

Matrícula: USD 20.-

Contado: USD 500.- ó 5 cuotas de USD 120.-

Requisitos de admisión:

Título Secundario.

Dirigido a:

Profesionales orientados a desempeñarse en áreas Comerciales, de Marketing y de Dirección de empresas farmacéuticas y aines, que deseen obtener una visión actual de las tendencias en Marketing, así como las nuevas herramientas digitales aplicadas al sector farmacéutico. Agentes de Propaganda Médica; Jefes o Gerentes de Producto o de línea; Gerentes de Marketing; Gerentes o Jefes de Ventas; Gerentes de Distrito, Lic. en Comercialización y /o Marketing; Farmacéuticos; Médicos; MSL (Medical Scientific Liaison); Asesores Médicos y toda persona que desee trabajar profesionalmente en la Industria Farmacéutica.

Objetivos:

- Abarcar la visión sistémica del negocio farmacéutico para que los participantes se familiaricen con los fundamentos esenciales de Marketing y Negocios, así como su aplicación práctica a través del estudio de casos y la elaboración de planes de negocios.
- Comprender el impacto de la innovación permanente con productos biotecnológicos, anticuerpos monoclonales, terapias génicas, medicina personalizada, entre otras, que desafían al Sistema de Salud y a la industria farmacéutica tradicional.
- Aplicar y gestionar herramientas digitales, Inteligencia Artificial e IOT aplicadas al sector para generar estrategias competitivas de crecimiento maximizando la creación de valor.
- Desarrollar competencias de gestión de negocios, liderazgo, trabajo colaborativo para una gestión exitosa de marketing en un entorno incierto y complejo, caracterizado por la virtualidad.
- Incentivar la creatividad y la innovación en la gestión de marketing y comercial para comprender los nuevos paradigmas que debe enfrentar la industria en el marco de la actual coyuntura.
- Facilitar la utilización de metodologías ágiles para la elaboración del Marketing Plan y Business Plan.
- Contar con los conocimientos, herramientas y habilidades para la confección como trabajo final de un Plan de Marketing para el lanzamiento de un producto en el mercado farmacéutico actual.

Calendario de encuentros:

- 23-ago, 25-ago, 30-ago, 1-sep, 6-sep, 8-sep, 13-sep, 15-sep, 20-sep, 22-sep, 27-sep, 29-sep, 4-oct, 6-oct
25-oct, 27-oct, 1-nov, 3-nov, 8-nov, 10-nov, 15-nov, 17-nov, 22-nov, 24-nov, 29-nov, 1-dic.

Fundamentación:

La industria farmacéutica es un sector altamente dinámico, caracterizado por una intensa competitividad que debe enfrentar crecientes desafíos derivados de la crisis económica y restricciones generalizadas en el gasto en salud desde las diversas administraciones en todo el mundo.

Como tal, este sector demanda el concurso de profesionales competentes, altamente motivados y formados en un conjunto de habilidades y conocimientos específicos para la generación de estrategias innovadoras frente al entorno complejo e incierto del mercado actual.

La Universidad Abierta Interamericana (UAI), con una vasta y reconocida trayectoria en la formación empresarial y la Sociedad Argentina de Marketing Farmacéutico[®] (SAMF[®]), representante exclusiva de los profesionales especializados que se desempeñan en la industria farmacéutica, asumen conjuntamente el compromiso de ocupar un rol protagónico en la formación y perfeccionamiento académico de los cuadros gerenciales del sector.

El dictado está a cargo de profesionales referentes de la Industria farmacéutica, quienes se desempeñan como directivos en establecimientos farmacéuticos y afines o en empresas proveedoras de servicios del sector, por cual resulta una propuesta de valor diferencial para quienes deseen formarse en este sector

Diseño curricular:

1- Paradigmas de la industria farmacéutica

La Industria Farmacéutica: historia, presente y futuro. Cambios de paradigma.

2- Transformación digital

Marketing digital. Inteligencia Artificial. Big Data. IOT. Segmentación predictiva.

3- Gestión de la información competitiva

Perspectivas globales y locales del mercado farmacéutico. La información como base para la definición de estrategias.

4- Marco regulatorio – Sistema de Salud

Marco regulatorio. Farmacovigilancia. Compliance. Sistema de Salud Argentino. Seguridad Social: Financiamiento. Market Access.

5- Decisiones estratégicas

El Plan de Marketing. Segmentación y Targeting. Estrategia de Comunicación. Branding. Creatividad. Metodologías ágiles.

6- Nuevos proyectos – R&D

Nuevos proyectos. Desarrollo de negocios y alianzas estratégicas.

7- Mercados especiales

Moléculas de alto costo, biotecnológicos y terapias génicas. Patient advocacy.

Consumer Health: el mercado OTC. Medical Devices: un nuevo desafío.

8- Gestión de cuadros

Negociación. Pensamiento estratégico. Liderazgo y motivación. Formación de equipos eficientes.

Gerencia Superior.

9- Cadena de comercialización y logística

Logística y distribución. El circuito comercial. Estrategias comerciales. La farmacia: rol e importancia actual y futura.

10- Decisiones de financiación

Presupuesto. Perspectiva financiera de la Estrategia de comunicación. ROI

P & L. Evaluación de proyectos de inversión.

11- Plan de Marketing

La Diplomatura concluye con la presentación de un Plan de Marketing por parte de los participantes, quienes podrán aplicar los conocimientos, herramientas y habilidades adquiridos durante la cursada.

Metodología:

Presentaciones con la información necesaria para el dictado de clases virtuales con apoyo docente para intercambio de consultas que surjan a posteriori de cada clase, a través de grupos de WhatsApp.

Discusión de dudas online.

Se promoverá el aprendizaje con cuestionarios para evidenciar los logros del aprendizaje.

Cuerpo docente:

- Oscar Aulicino.
- Jorge Barello.
- Andrea Battaglia.
- Miriam Carmona.
- Pablo Felix.
- Diego Jaacks Ballester.
- Andrés Lacko.
- Paulo Paiva.
- Sandra Pecollo.
- Alberto Renedo.
- Juan Manuel Santa María.
- Martín Sgattoni.
- José María Sollima.
- Fernando Ullota.
- Elizabeth Utykalo.
- Javier Viola.

Contacto:

capitaciones@samf.com.ar



Teléfono SAMF:



+54 11 4312-4697

WhatsApp:



+54 9 2323 60-6711