

2023

▶ **Curso de perfeccionamiento en
Marketing Farmacéutico para
Medical Science Liaison (MSL) y
Medical Advisor (MA)**

**Facultad de
CIENCIAS ECONÓMICAS**

Universidad Abierta Interamericana (UAI)



Extensión
Universitaria

INFORMES

| WhatsApp: 54 9 2323 606711

Duración:

45 horas.

Días y horarios:

Del 16 de mayo al 29 de agosto de 2023.

Martes de 18:30 a 21:30 Hs.

Modalidad y localización:

Virtual.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$ 5.000.-

Contado: \$ 88.500.- o 4 cuotas de \$25.800.-

Comunidad UAI/SAMF:

Matrícula: \$ 5.000.-

Contado: \$ 67.500.- o 4 cuotas de \$19.800.-

Extranjeros no residentes en Argentina:

Matrícula: USD 20.-

Contado: USD 300.- o 4 cuotas de USD 95.-

Los aranceles de la actividad comprenden únicamente los conceptos de matrícula y cuota. Todo impuesto, tasa o contribución asociada a los pagos en dólares estadounidenses que pudiera ser aplicada por el país de origen, así como cualquier otra suma que se adicione en virtud de las tarifas vigentes en la entidad bancaria al momento de realizar la transacción, queda a exclusivo cargo del alumno.

Dirigido a:

Médicos, Farmacéuticos, Biólogos, Químicos, Biotecnólogos u otros profesionales del área de la salud que aspiren a incorporarse a empresas farmacéuticas o del sector de la salud, que deseen desarrollar las habilidades necesarias para desempeñarse en la industria farmacéutica en posiciones de Asesores Médicos (MA – Medical Advisor) o de Enlace Médico-Científico (MSL- Medical Science Liaison).

Objetivos:

- Brindar una visión global del marketing farmacéutico como complemento de la formación científica a los profesionales de la salud que deseen incorporarse a empresas farmacéuticas o del sector de la salud, en posiciones de Asesores Médicos o de Enlace Médico-Científico (MSL- Medical Science Liaison).
- Incorporar conceptos y herramientas específicos del complejo entorno de la industria farmacéutica para asesorar y colaborar en el diseño de estrategias y tácticas con el área de Marketing.
- Desarrollar las habilidades necesarias para aplicar herramientas modernas en presentaciones y capacitaciones tanto internas como externas a la fuerza de ventas, médicos y líderes de opinión pudiendo transmitir información científica de manera clara, precisa y efectiva frente a diferentes perfiles de audiencia.

Impacto:

Estarán capacitados para analizar escenarios altamente competitivos, diseñar estrategias innovadoras aplicando herramientas de marketing específicas para el sector farmacéutico.

Fundamentación:

La industria farmacéutica es un sector altamente dinámico caracterizado por una intensa competitividad y 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 nueva posición de MSL se encuentra en pleno auge ya que son numerosas las compañías farmacéuticas que requieren profesionales capaces de realizar el asesoramiento científico a líderes de opinión y médicos en general, así como capacitar a la fuerza de ventas y colaborar el diseño e implementación de estrategias de promoción en las empresas farmacéuticas.

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.

Diseño curricular:

- Introducción a la industria farmacéutica – Estructura de un laboratorio.
- Sistema de salud argentino – Marco regulatorio – Market access – Compliance.
- Investigación clínica – Farmacoeconomía.
- Tipos de productos: OTC – RX – DEVICES – Parafarmacéuticos.
- Mercados especiales – Alto costo – Biológicos – Biosimilares.
- Enfermedades Raras - Terapias Génicas.
- Patient centricity - Asociaciones de pacientes.
- Marketing farmacéutico. Business plan.
- Entorno digital – Omnicanalidad.
- Promoción: estrategias y tácticas – Regulación.
- Desarrollo de comunicaciones y materiales promocionales.
- Desarrollo de planes de líderes de opinión.
- Organización de lanzamientos de productos.

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.

Evaluación formativa:

Trabajo Final: Diseño de una campaña promocional para la audiencia médica o Desarrollo de un Plan Médico Estratégico.

Calendario de encuentros:

16-may, 23-may, 30-may, 6-jun, 13-jun, 27-jun, 4-jul, 11-jul, 18-jul, 25-jul, 1-ago, 8-ago, 15-ago, 22-ago, 29-ago.


A cargo de:

Profesionales de la Industria Farmacéutica.

Contacto:

 capacitaciones@samf.com.ar

Envíanos un mensaje en WhatsApp:

 +54 9 2323 60-6711