



NFC | NEBRIJA  
FORMACIÓN  
CONTINUA

# PROGRAMA FORMATIVO

***Curso de Marketing Farmacéutico (Curso  
Online Homologado de **MARKETING  
FARMACEUTICO** con Titulación Universitaria  
con 4 Créditos ECTS)***





Curso de Marketing Farmacéutico (Curso Online Homologado de MARKETING FARMACEUTICO con Titulación Universitaria con 4 Créditos ECTS)

## Curso de Marketing Farmacéutico (Curso Online Homologado de MARKETING FARMACEUTICO con Titulación Universitaria con 4 Créditos ECTS)

**Duración:** 110 horas

**Precio:** 260 € \*

**Modalidad:** Online

\* Materiales didácticos, titulación oficial y gastos de envío

NFC | NEBRIJA  
FORMACIÓN  
CONTINUA

Centro de Formación Euroinnova Business  
School en colaboración con Universidad  
Antonio de Nebrija

### SUMA HASTA 2 PUNTOS Y MEJORA TU NOTA FINAL EN EL BAREMO

Cursos que puntúan como méritos en el Baremo de las Oposiciones para el  
Cuerpo de Maestros, Profesores de Secundaria, FP y EOI



1 Curso de  
110 horas



0,5 puntos  
para el baremo



2 Puntos en  
el baremo



0,66 puntos en  
la nota final

Consulta la Convocatoria de tu Comunidad Autónoma

Puntúa con tu curso como méritos en el Baremo de las Oposiciones. Realizándolo podrás sumar hasta 2 puntos sobre el total de 10 en la fase de Concurso. La nota final depende, dos tercios de la nota de examen y un tercio del Concurso Oposición. Con la realización de este curso puedes llegar a añadir 0,66 puntos a la nota global del concurso-oposición.





## Descripción

El presente CURSO HOMOLOGADO EN MARKETING FARMACÉUTICO ofrece una formación especializada en la materia. Las empresas farmacéuticas han visto en el marketing farmacéutico una estrategia vital para su éxito en el mercado, por lo que los profesionales de este entorno deben conocer las características de esta tarea a la perfección. Gracias a la realización de este Curso Universitario en Marketing Farmacéutico podrá adquirir los conocimientos oportunos para desenvolverse profesionalmente en el marketing farmacéutico. ES UN CURSO HOMOLOGADO BAREMABLE PARA OPOSICIONES.

## A quién va dirigido

El CURSO ONLINE HOMOLOGADO EN MARKETING FARMACÉUTICO está dirigido a personas que quieran dedicarse profesionalmente al entorno de la farmacia enfocado al marketing, así como a profesionales que deseen ampliar sus conocimientos y/o quieran conseguir una TITULACIÓN UNIVERSITARIA HOMOLOGADA.

## Salidas laborales

Farmacias / Empresas Farmacéuticas / Marketing Farmacéutico.



## Objetivos

- Aprender todo lo relacionado con el marketing en el sistema económico y en la gestión empresarial.
- Realizar estudios de mercado, conociendo los diferentes tipos, segmentación posicionamiento de los mismos.
- Conocer el entorno farmacéutico así como la importancia del marketing farmacéutico en la gestión de farmacias.
- Aprender las técnicas más relevantes en los procesos de venta en productos de farmacología.

## Para que te prepara

Este CURSO ONLINE HOMOLOGADO EN MARKETING FARMACÉUTICO le prepara para tener una visión amplia y precisa sobre el marketing farmacéutico y las estrategias a seguir para que esta función tenga el éxito esperado, llegando a adquirir las técnicas para realizar esta tarea de manera independiente. El presente Curso Universitario está Acreditado por la UNIVERSIDAD ANTONIO DE NEBRIJA con 4 créditos Universitarios Europeos (ECTS), siendo baremable en bolsa de trabajo y concurso-oposición de la Administración Pública.

## Titulación

Titulación Universitaria en Marketing Farmacéutico con 4 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

Esta titulación la expide la prestigiosa Universidad Antonio de Nebrija, con ella se obtendrán 4 créditos ECTS(European Credit Transfer System).



## Forma de pago

### Tarjeta de Crédito / PayPal

Eligiendo esta opción de pago, podrá abonar el importe correspondiente, cómodamente en este mismo instante, a través de nuestra pasarela de pago segura concertada con Paypal

### Transferencia Bancaria

Eligiendo esta opción de pago, deberá abonar el importe correspondiente mediante una transferencia bancaria.

No será aceptado el ingreso de cheques o similares en ninguna de nuestras cuentas bancarias.

## Curso de Marketing Farmacéutico (Curso Online Homologado de MARKETING FARMACEUTICO con Titulación Universitaria con 4 Créditos ECTS)

### Contrareembolso

Podrá pagar sus compras directamente al transportista cuando reciba el pedido en su casa. Eligiendo esta opción de pago, recibirá mediante mensajería postal, en la dirección facilitada en el formulario, el material del curso, abonando el importe correspondiente a la recepción.

## Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. Además recibirá los materiales didácticos que incluye el curso para poder consultarlos en cualquier momento y conservarlos una vez finalizado el mismo. La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

## Materiales didácticos

- Manual teórico 'Marketing Farmacéutico'





## Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.





## Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido:

- **Master a distancia y online:** El plazo de finalización será de 12 meses a contar desde la fecha de recepción de las materiales del curso.
- **Curso a distancia y online:** El plazo de finalización será de 6 meses a contar desde la fecha de recepción de los materiales del curso.

En ambos casos, si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

## Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

## Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

## Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.



## Campus Virtual

Es el aula virtual donde encontrarás todos los contenidos de los cursos, cuidadosamente revisados y actualizados por nuestro equipo de profesores y especialistas.

El campus virtual se convierte en el principal escenario de aprendizaje y es aquí donde el alumnado podrá acceder a los contenidos del curso con tan sólo un clic.

Este nuevo sistema de aprendizaje online puede facilitar el trabajo del alumnado y del equipo docente en varios sentidos:

La presentación online de la acción formativa hace posible incluir contenidos en muy diversos formatos: texto, imagen, vídeo, audio, etc.

Asimismo, el alumnado puede descargarse en pdf el temario de su curso conforme vaya avanzando en los contenidos para que pueda tenerlos guardados.

Además, el campus virtual permite establecer contacto directo con el tutor o tutora a través del sistema de comunicación por correo electrónico que también permitirá intercambiar archivos entre las partes.

El entorno virtual simplifica y agiliza la evaluación y seguimiento del alumnado, tanto para el propio alumno o alumna como para el equipo docente. Por un lado, el alumnado podrá observar su avance a lo largo del itinerario formativo y recibirá retroalimentación inmediata sobre sus resultados en las pruebas de evaluación. En segundo lugar, el equipo docente verá simplificado su trabajo, puesto que todos los datos acerca de la actividad del alumnado en la plataforma, así como los resultados de las pruebas quedan registrados de manera automática, evitando así la labor de corrección manual y permitiendo al profesor o profesora tener una visión del progreso de sus alumnos/as con tan sólo un clic.

Puede acceder como invitado a nuestro Campus Virtual a través del siguiente enlace:

<http://campusvirtual.euroinnova.edu.es/login/index.php>



## Programa formativo

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PAPEL DEL MARKETING EN EL SISTEMA ECONÓMICO Y EN GESTIÓN EMPRESARIAL

- - Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio demarcación del alcance del marketing.
- - La función del marketing en el sistema económico.
- - El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa. Las tendencias actuales en el marketing.
- - Marketing y dirección estratégica.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

- - El entorno de las Organizaciones
- - El mercado: Concepto y delimitación
- - El mercado de bienes de consumo
- - El mercado industrial
- - El mercado de servicios

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- - Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones.
- - Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales. Requisitos para una segmentación eficaz.
- - Las estrategias de cobertura del mercado.
- - Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori.

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y EL MARKETING

- - Los componentes de un sistema de información de marketing
- - Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercados
- - Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercados

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTUDIOS DE MERCADO Y SUS TIPOS

- - Estudios de mercado
- - Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
- - Tipos de diseño de la investigación de los mercados
- - Segmentación de los mercados
- - Tipos de mercado



## Curso de Marketing Farmacéutico (Curso Online Homologado de MARKETING FARMACEUTICO con Titulación Universitaria con 4 Créditos ECTS)

- - Posicionamiento

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL ENTORNO FARMACÉUTICO

- - Estructura del mercado farmacéutico y su regulación
- - Sistemas de registro de medicamentos
- - Distribución farmacéutica
- - Estructura de un laboratorio farmacéutico
- - Principales factores en el desarrollo de fármacos

### UNIDAD DIDÁCTICA 7. MARKETING FARMACÉUTICO

- - Marketing farmacéutico
- - Servicio científico
- - Tipos de mercados farmacéuticos
- - Regulación de la publicidad y promoción
- - Patentes y marcas
- - Asociaciones profesionales
- - Política de producto
- - Política de precio
- - Política de distribución
- - Comunicación farmacéutica

### UNIDAD DIDÁCTICA 8. PLANIFICACIÓN DE MARKETING

- - Técnicas de previsión de ventas
- - Marketing estratégico
- - El plan de marketing
- - Auditoría del plan de marketing: control externo e interno

### UNIDAD DIDÁCTICA 9. VENTAS

- - Red de ventas
- - Visita Médica
- - Micromarketing
- - Previsión de ventas
- - Elementos financieros en marketing farmacéutico

### UNIDAD DIDÁCTICA 10. FARMACOLOGÍA Y MARKETING ESPECIALIZADO





## Curso de Marketing Farmacéutico (Curso Online Homologado de MARKETING FARMACEUTICO con Titulación Universitaria con 4 Créditos ECTS)

- - Biofarmacia
- - Formas farmacéuticas
- - Marketing de genéricos
- - Marketing de productos hospitalarios
- - Marketing personal

