



Cursos Superiores

Curso Superior en Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso Superior en Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria

1. Sobre INESEM
2. Curso Superior en Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Por qué elegir INESEM?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso Superior en Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria



DURACIÓN	400
PRECIO	460 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Superiores

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."

Resumen

La industria farmacéutica es una de las más potentes que existen, y varias compañías farmacéuticas se posicionan entre las 100 empresas que más facturan del mundo. Por esta razón, dominar el desarrollo de negocio y licencias en industria farmacéutica se presenta como un mercado laboral de gran interés. Con este Curso en Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria Farmacéutica, podrás acceder a una información actualizada y relevante sobre diferentes campos vinculados al desarrollo de negocio en el ámbito farmacéutico, como lo son la farmacoeconomía, el registro de medicamentos o el marketing farmacéutico. Además, en INESEM contarás con un equipo docente especializado en diferentes áreas vinculadas al mundo de la farmacia, la economía y la gestión empresarial, que estará disponible para ayudarte en todo lo que necesites durante tu formación.

A quién va dirigido

El Curso en Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria Farmacéutica está especialmente diseñado para aquellas personas que buscan una especialización dentro de su ámbito laboral, pudiendo orientarse a un perfil sanitario con formación en cuestiones empresariales y a un perfil empresarial con especialización en el sector farmacéutico.

Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso Superior en Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer los principios que rigen el desarrollo de negocio y licencias dentro de la industria farmacéutica.
- Dominar diferentes técnicas aplicadas al marketing farmacéutico.
- Comprender el marco legislativo en el que se desarrollan los negocios vinculados al ámbito farmacéutico.
- Manejar aspectos relevantes en el ámbito de las ventas y la comercialización.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Con el Curso en Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria Farmacéutica conseguirás adquirir las herramientas necesarias para desempeñar un papel relevante dentro de la realidad laboral de la empresa farmacéutica. Con esta formación podrás obtener todo el conocimiento necesario para desenvolverte con acierto dentro del campo de la farmacoeconomía, la gestión de ventas, el marketing farmacéutico y el entramado legislativo del sector farmacéutico.

Salidas Laborales

Las principales salidas profesionales Curso en Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria Farmacéutica se vinculan a la inserción laboral dentro del departamento de gestión, ventas, marketing o desarrollo de negocio de una compañía farmacéutica, donde el conocimiento del funcionamiento del sector y diferentes estrategias de venta marcan el camino hacia el éxito profesional.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Curso Superior en Desarrollo de Negocio y Licencias en la Industria

Módulo 1. **Sistema nacional de salud autorización, financiación y registro de medicamentos**

Módulo 2. **Farmacoeconomía**

Módulo 3. **Marketing farmacéutico**

Módulo 1.

Sistema nacional de salud autorización, financiación y registro de medicamentos

Unidad didáctica 1.

Estructura del sistema nacional de salud

1. Estructura del sistema sanitario público en España. Niveles de asistencia
2. Tipos de prestaciones
3. Organización funcional y orgánica de los centros sanitarios
4. Salud pública
5. Salud comunitaria
6. Vías de atención sanitaria al paciente

Unidad didáctica 2.

Ley general de sanidad

1. Normas relacionadas con el sector sanitario
2. Ley General de sanidad

Unidad didáctica 3.

Autoridades sanitarias: agencia española de medicamentos y productos sanitarios (aemps), agencia europea de medicamentos (ema) y food and drug administration (fda)

1. Autoridades sanitarias, su importancia y funciones
2. AEMPS
3. EMA
4. FDA

Unidad didáctica 4.

Autorización de apertura y modificaciones de los laboratorios farmacéuticos

1. Descripción general de la presentación de solicitudes
2. Requisitos técnicos de los equipos informáticos
3. Uso de la aplicación en la presentación de solicitudes
4. Documentación obligatoria
5. Envío del formulario con firma o sin firma
6. Modificaciones de los laboratorios farmacéuticos

Unidad didáctica 5.

Precios y sistema de financiación de medicamentos

1. Precios de los medicamentos
2. Requisitos de financiación de los medicamentos

Unidad didáctica 6.

Registro de medicamentos

1. Introducción al registro
2. Dossier de registro
3. Tipos de procedimientos de registro de medicamentos
4. Otros productos: Productos Sanitarios, complementos alimenticios, cosméticos y productos de cuidado personal

Unidad didáctica 1.

Farmacoeconomía

1. Concepto y utilidad de la farmacoeconomía
2. Medida del bienestar mediante la farmacoeconomía
3. Tipos de evaluaciones económicas
4. Etapas de la evaluación económica
5. Limitaciones de la farmacoeconomía

Unidad didáctica 2.

Introducción a la contabilidad de costes

1. Definición de la Contabilidad de Costes
2. Objetivos
3. Relación con la contabilidad de financiera
4. Concepto de coste
5. Clasificaciones de costes

Unidad didáctica 3.

Concepto de coste en el proceso productivo

1. Conceptos de gasto, pago y coste
2. Costes del producto y del periodo
3. Costes directos e indirectos
4. Costes fijos y variables
5. Costes necesarios versus costes no necesarios: costes de la actividad y subactividad

Unidad didáctica 4.

Costes estandares y avanzados

1. Características del modelo de costes estándar
2. El coste estándar: su determinación
3. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de los materiales directos
4. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de la mano de obra directa
5. Cálculo y análisis de las desviaciones en costes directos

Unidad didáctica 5.

Riesgo en el análisis de inversiones

1. Métodos simples del tratamiento del riesgo
2. Análisis de la sensibilidad y de los distintos escenarios
3. Decisiones secuenciales: arboles de decisión

Módulo 3.

Marketing farmacéutico

Unidad didáctica 1.

Introducción al marketing en la gestión empresarial

1. Concepto y función del marketing
2. Marketing y dirección estratégica
3. Definición y delimitación de mercado relevante
4. La segmentación del mercado
5. Investigación de mercados y el marketing
6. Estudios de mercado y sus tipos

Unidad didáctica 2.

El entorno farmacéutico

1. Estructura del mercado farmacéutico y su regulación
2. Sistemas de registro de medicamentos
3. Distribución farmacéutica
4. Estructura de un laboratorio farmacéutico
5. Principales factores en el desarrollo de fármacos

Unidad didáctica 3.

Marketing farmacéutico

1. Marketing farmacéutico
2. Servicio científico
3. Tipos de mercados farmacéuticos
4. Publicidad y promoción
5. Patentes y marcas
6. Asociaciones profesionales
7. Política de producto
8. Política de precio
9. Política de distribución
10. Comunicación farmacéutica

Unidad didáctica 4.

Planificación de marketing

1. Técnicas de previsión de ventas
2. Marketing estratégico
3. El plan de marketing
4. Auditoría del plan de marketing: control externo e interno

Unidad didáctica 5.

Ventas

1. Red de ventas
2. Visita Médica
3. Micromarketing
4. Previsión de ventas
5. Elementos financieros en marketing farmacéutico

Unidad didáctica 6.

Farmacología y marketing especializado

1. Biofarmacia
2. Formas farmacéuticas
3. Marketing de genéricos
4. Marketing de productos hospitalarios
5. Marketing personal

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

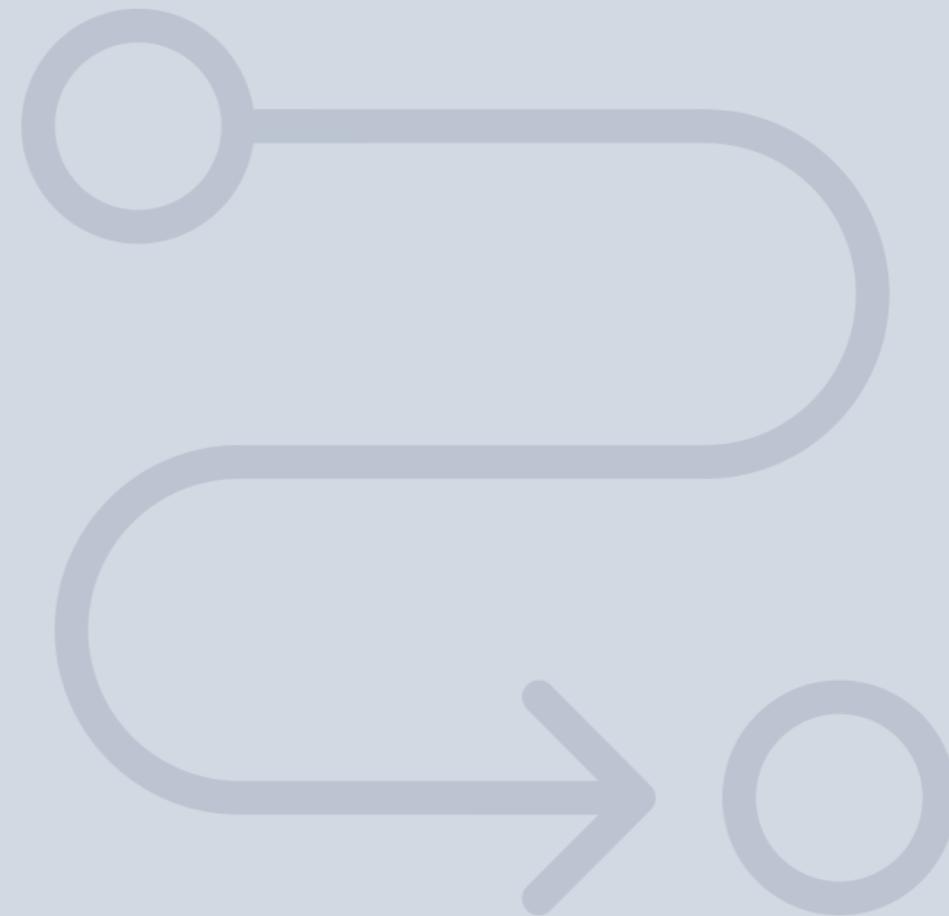
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Cursos Superiores

Curso Superior en Desarrollo de Negocio y Licencias en
la Industria

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.