

# DIPLOMADO MARKETING Y VENTAS EN LA INDUSTRIA FARMACEÚTICA

## Objetivos

- Comprender los conceptos y herramientas del marketing farmacéutico para el desarrollo de planes Y estrategias de ventas.
- Identificar y entender los actores clave de la industria, a fin de generar relacionamientos estratégicos que permitan la continuidad del negocio.
- Aumentar el nivel de comprensión del sector salud visualizando amenazas y oportunidades del mismo.

## Temario

Introducción a la industria farmacéutica (4 horas)  
Sergio Pinilla

- Mercado mundial por compañías
- Grupos terapéuticos y fármacos
- Fusiones relevantes
- Tendencias
- Ciclos de vida del producto

Cadena de valor farmacéutico (4 horas)  
Marco González

- Modelo de negocios de la industria biofarmacéutica
- Los 4 Stakeholders principales de la industria biofarmacéutica
- Principales oportunidades y retos
- Descubrimiento, desarrollo y comercialización de nuevas moléculas
- Cadena de valor de producto
- Comercialización de producto biofarmacéutico
- Estructura de un laboratorio farmacéutico

Legislación farmacéutica (4 horas)  
Rubby Aristizabal

- Generalidades de Invima
- Marco legal
- Registro sanitarios – Protección a la invención de la industria farmacéutica (Decreto 2085)
- Regulación de la publicidad y promoción de medicamentos
- Régimen sancionatorio
- Códigos de ética de los gremios (Afidro – Andi)

Economía en salud (16 horas)  
Mauricio Hernández



- Introducción e historia de la farmacoeconomía
- Principios básicos en economía de la salud y definiciones: clasificación de los costos, costo oportunidad, la eficiencia, el valor de la salud.
- Tipos de evaluaciones económicas. Su diferenciación. No todo es costo efectividad.
- Política de control de precios en Colombia
- SISMED.
- Estudios económicos como dossier de valor y estrategia de acceso.
- Cómo evaluar la calidad de una evaluación económica de tecnologías sanitarias
- Búsquedas en la literatura de evaluaciones económicas de una molécula específica

Gestión profesional de comunicaciones y marketing (12 horas)  
Ricardo Dicarlo

#### Comunicaciones de Marketing

- Entorno y Rol de la Comunicación en el sector (reglas y condiciones)
- Alcance de la Comunicación
- Gestión de Promoción y Comunicación
- Awareness – Consideration – Engagement – Action
- KPI's de Comunicación para medición en el sector
- Relaciones con Droguerías, Laboratorios, Médicos
- Del OFF Trade al On Trade en Comunicación

#### Transformación Digital

- El Consumidor en la era digital y su Consumer Journey
- La Estrategia Digital en Marketing Farmacéutico
- Ecosistema Digital
- Canales digitales
- Inbound Marketing del Sector Farmacéutico

Promoción y ventas (24 horas)  
Carolina Diez y Riega

- Cadena de distribución de medicamentos
- Depósitos de drogas
- Cadenas de droguerías
- Grandes superficies
- Droguerías independientes
- Técnicas de negociación con los diferentes canales
- Cómo optimizar la atención a droguerías
- Merchandising

Acciones en punto de venta  
Rodrigo Jiménez

- Estructura del área comercial
- Técnicas de ventas aplicadas a la industria farmacéutica

Sergio Pinilla



- Visita médica
- Venta corporativa e institucional. KAM. Venta compleja

Efectividad de la fuerza de ventas (4 horas)

Marco González

- Herramientas de auditoría farmacéutica.
- Targeting y segmentación
- Gestión del panel médico
- Potencial prescriptivo por especialidad
- Sales Performance Management.
- Inteligencia competitiva (FTE's)

Target Selection (4 horas)

Felipe Camacho

- Objetivos del entrevistador
- Preparación para la entrevista
- Ejecución de la entrevista
- Concepto de STAR y cómo se aplica en Target Selection
- Cierre y documentación de la entrevista.

Plan de marketing: de la estrategia a la táctica (8 horas)

Ricardo Dicarlo

- Qué es un plan de marketing
- Fases y actividades
- Desarrollo de un plan de marketing

## Dirigido

Gerentes de producto junior, coordinadores y asistentes de mercadeo, visitantes médicos, y, en general, profesionales relacionados interdisciplinariamente con la industria farmacéutica y afinidad al marketing.

## Conferencistas

Carolina Diez y Riega

Abogada con amplia experiencia en la dirección de áreas comerciales de compañías de consumo masivo con énfasis en productos de aseo personal y otc, tales como Tecnoquímicas, El Torreón Wella, Ajoever y Belleza Express. Cuenta con habilidades para dirigir equipos comerciales, negociar con clientes de diferentes canales, elaborar e implementar planes estratégicos comerciales y desarrollo de marcas en todos los formatos en los diferentes canales.

Marco González

**Informes e inscripciones PBX: +571 339 53 11 - Bogotá**

**Email: [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co)**



Licenciado en biología y Especialista en Marketing, con más de 20 años de experiencia en industria farmacéutica. Además de desempeñarse como gerente de mercadeo y ventas en laboratorios farmacéuticos, también es docente y consultor para empresas del sector.

Diego Gómez Roa

Candidato a Executive MBA, Especialista en Gerencia de Publicidad, Profesional titulado en Marketing y publicidad con mención de honor otorgada por la "International Advertising Association". Más de 15 años de experiencia como asesor, consultor para distintas organizaciones en el área de marketing y de marketing digital. Ha sido orador invitado para Invima, Universidad ESAN en Perú, Laboratorios Pfizer, Vitalis Pharmaceutical, Fedopto, entre las más recientes experiencias. Alterna sus consultorías con cátedra universitaria a nivel pregrado y posgrado en reconocidas instituciones universitarias en Colombia.

Ricardo Dicarlo

Ingeniero en Informática y Magíster en Marketing, 17 años de experiencia desempeñándose en actividades de mercadeo para diferentes mercados de Latinoamérica, implementación de canales de distribución, venta consultiva, actividades de análisis de mercado, estrategias para la optimización del desarrollo de internet, entre otros. Ha trabajado como consultor independiente en el diseño de estrategias digitales involucrando medición de ROI, SEO, analítica y redes sociales.

Rodrigo Jiménez Ordóñez

MBA en gestión de empresas, Universidad Católica de Avila. Ingeniero Industrial, Universidad Javeriana. Certificado como Coach, Coach Ville, Barcelona, España. Marketing Management Program, Inalde.

Se ha desempeñado como gerente de ventas en varias compañías como Alpina, Tecnoquímicas, Productos Familia, Colombina, Farma de Colombia, Parmalat Colombia, Legis Editores y Skandia, entre otras. Tiene experiencia como facilitador en programas internos para más de 50 compañías y con más de 1000 horas de práctica. Catedrático de maestría y especialización en Colombia.

Sergio Pinilla

Médico y Cirujano, Entrenador élite y conferencista certificado. Director de Seres Esenciales. Consultor especializado en acompañar talentos y organizaciones hacia el logro de mayores niveles de productividad y satisfacción mediante el fortalecimiento de competencias claves como habilidades gerenciales, de venta y negociación, comunicación persuasiva y con propósito para la productividad, coaching comercial, actitudes positivas y motivación.

Felipe Camacho

Economista y egresado del Programa Avanzado de Desarrollo para Líderes de Ventas del Instituto Estudios Superior de Administración (IESA-Venezuela), con más de 20 años de experiencia en el desarrollo de equipos comerciales de compañías farmacéuticas transnacionales, desempeñando cargos tanto en Ventas como en Mercadeo en Venezuela, Colombia, Perú y Ecuador, teniendo como responsabilidad la gestión, selección y desarrollo de los equipos comerciales. Adicionalmente ha alternado su experiencia profesional con la docencia en programas de diplomados y pregrados.

## Información general

Lugar: CESA

Fecha: febrero 26 a abril 10 de 2019

**Informes e inscripciones PBX: +571 339 53 11 - Bogotá**

**Email: [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co)**



Intensidad: 80 horas  
Horario: martes a jueves de 5:00 p.m. a 9:00 p.m.  
Inversión: \$4.000.000

## POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS

### RETIRO ANTES DEL INICIO DEL PROGRAMA

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, podrán retirarse antes del inicio del mismo, para lo cual deben enviar una solicitud por escrito al correo [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se realice el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 80% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

### RETIRO UNA VEZ INICIADO EL PROGRAMA (Aplica sólo para programas con intensidad horaria superior a 32 horas)

Para los programas que tengan una duración mayor a 32 horas, el retiro podrá efectuarse siempre y cuando no haya transcurrido más del 15% de las horas del programa. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se efectúe el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 50% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

### RESERVA DE CUPO

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar el mismo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo, optando por alguna de las siguientes alternativas:

- Participar cuando se vuelva a ofertar el programa, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago; no se podrán hacer traslados de un año al otro.
- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente en el mismo año, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva, pagando el excedente, si se trata de un programa de mayor valor. Para el caso en que el valor del nuevo programa sea menor al inicialmente cancelado por el participante, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero.

La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.



La solicitud para reserva de cupo debe realizarse por escrito al correo electrónico [info.formacionejecutiva@cesa.edu.co](mailto:info.formacionejecutiva@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo por el cual no podrá asistir y debe reservar el cupo. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el procedimiento.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reservar el cupo dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

#### **APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (Sólo aplica para diplomados)**

Transcurrido más del 15% de las horas totales del diplomado, el participante podrá optar por aplazar uno o más módulos y cursarlos posteriormente. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo [indira.reyes@cesa.edu.co](mailto:indira.reyes@cesa.edu.co), adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Coordinación Académica de Formación Ejecutiva.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta los siguientes parámetros:

- La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.
- El participante debe asistir a los módulos pendientes, inmediatamente se vuelva a ofertar el programa.
- Para el reintegro, el participante deberá enviar un correo a [indira.reyes@cesa.edu.co](mailto:indira.reyes@cesa.edu.co) confirmando su asistencia.
- No aplica para aplazamiento de sesiones individuales, sólo para módulos completos de diplomados.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reintegrarse, no habrá reembolso alguno de dinero.

## **POLÍTICAS DE CAMBIOS EN CONFERENCISTAS Y FECHAS**

El CESA se reserva el derecho a realizar cambios de conferencistas y fechas, lo cual incluye reprogramación del programa en su totalidad.

En caso de no llegar al número de personas requerido, el programa será cancelado.

## **POLÍTICAS DE ASISTENCIA**

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada curso, seminario o diplomado, y la asistencia, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el certificado de asistencia al participante.

La metodología del programa podrá incluir, por parte del participante, la posibilidad de presentar trabajos/proyectos/exámenes de características que se especifiquen, dentro del plazo que al efecto se establezca.

En ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a algunos de los participantes que hayan presentado ausencias a las sesiones regulares incluidas en el cronograma del programa.

Se expedirá el certificado de asistencia cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas programadas para el respectivo curso, seminario o diplomado. Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas. Ningún coordinador académico, docente o empleado del CESA está facultado para autorizar a un participante ausencias o retiro de las sesiones.