

DIPLOMADO EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING FARMACÉUTICO

Objetivos

- Ofrecer una visión global del sector farmacéutico, brindando conocimientos relevantes para su práctica profesional.
- Fortalecer el pensamiento crítico y estratégico, clave en el gerente de marca, del contexto farmacéutico actual y real.
- Comprender los conceptos y herramientas del marketing farmacéutico para el desarrollo de planes y estrategias de ventas.

Temario

Industria y marketing farmacéutico (12 horas)

Héctor Hoyos

- Conceptos generales e introductorios (Teoría del medicamento)
- Industria farmacéutica: de lo global a lo local, y tendencias
- Aspectos generales del marketing: evolución y tendencias
 - Evolución del marketing
 - Tipos de marketing
 - Mix de marketing, de las Ps a las Cs del marketing
 - Segmentación y targeting farmacéutico
 - Brand Positioning Statement
 - Key Messages
 - Branding, Valor de la marca
- Matriz DOFA, BCG,
- Ciclo de vida del producto

Gerencia de producto y plan de marketing (4 horas)

Héctor Hoyos

- Gerente de marca, roles y responsabilidades
- Plan de marketing, de la definición al desarrollo y a la implementación
- Pasos para la elaboración del plan de marketing
- Análisis situacional multifactorial
- Matriz DOFA
- Definición de objetivos (cualitativos y cuantitativos)
- Plan táctico y presupuesto
- Plan de seguimiento. Indicadores clave

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

Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co



Investigación de mercados y cálculos del gerente de producto farmacéutico (12 horas)
Yaneth Rodríguez

- Auditoria farmacéutica (IQVIA, Close Up, Sispro, Nielsen) Invitado especial
- Interpretación y análisis de reportes farmacéuticos hacia la toma de decisiones
 - Cálculos generales para analizar mercados y desempeño de productos
 - SOV, FTEs, Sampling.
 - Elaboración plan táctico y flujo de caja

Promoción y comunicación farmacéutica (8 horas)
Carolina Diez

- Cadena de distribución de medicamentos
 - Depósitos de drogas
 - Cadenas de droguerías
 - Grandes superficies
 - Droguerías independientes
- Técnicas de negociación con los diferentes canales
- Técnicas de ventas. Promoción médica

Finanzas farmacéuticas (12 horas)
José Belalcázar

- Conceptos generales financieros
- Estructura de PyG
- Flujo de caja
- Análisis de variaciones
- Definiciones de precio de venta
- Días de rotación

Estrategias comerciales (12 horas)
Rodrigo Jiménez

- Estructura del área comercial
- Modelos de negociación
- Política comercial
- Estructura estrategia comercial
- Pricing (trade, Institucional)
- Descuentos, rebates, plazos, cartera y su impacto financiero

Trade Marketing (4 horas)
Carolina Diez

- Conceptos generales de Catman



- Psicología del consumidor
- Shopper colombiano
- Cómo optimizar la atención a droguerías
 - Merchandising

Market Access (16 horas)
Ximena Castro

- ¿Qué es acceso y qué no es acceso?
- Tendencias en acceso
- SGSSS
- Sispro y generación de data institucional
- Mapeo y segmentación
- Reforma estatutaria en salud
- Control de precios
- Resolución 2882 (Transferencia de valor)
- Modelos de contratación
- Marketing de acceso
- Economía de la salud (Invitado especial)

Legislación farmacéutica (8 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)

Plan de marketing (8 horas)
Panel de expertos

- Presentación y sustentación del plan de marketing

Dirigido

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

Conferencistas

Héctor Hoyos

Informes e inscripciones PBX: +571 339 53 11 - Bogotá
Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co



Químico Farmacéutico de la Universidad de Antioquia. Especialización en Gerencia de Marketing y diplomados en Fármaco economía, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Mercadeo y ventas en la Universidad Eafit y formación internacional en temas como Forecasting, Developing Marketing Program, Principles of Advertising and Print Promotion y “Marketing Plan”.

Experiencia de más de 14 años en el sector privado, como Gerente de Mercadeo y Ventas, Gerente de Producto, Gerente de Unidad de Negocios, Gerente de Distrito, Representante de Ventas; experiencia tanto a nivel nacional como internacional (región Andina y Centroamérica).

Fundador y Gerente actual de Zumma Asociados SAS (Entrenamiento y capacitación) y Health-e International (Farmacoeconomía).

Director del Posgrado en Gerencia de Marketing Farmacéutico, Profesor Universitario y Co-director del Diplomado Marketing Farmacéutico, Diplomado en Market Access, Diplomado en Neuromarketing en la Universidad El Bosque, Bogotá. Catedrático Universidad CESA en Bogotá y Universidad ESAN. Lima. Perú

Yanteh Rodriguez

Licenciada en Biología, especialista en gerencia de mercadeo, con más de 20 años de experiencia en posiciones comerciales y de mercadeo, amplia experiencia en manejo de personal de ventas (visitadores médicos, vendedores y merchandising), gerentes de producto, personal de inteligencia de mercados y entrenamiento de fuerzas de ventas.

Experiencia en laboratorios y docente de cátedra en el posgrado en Gerencia de Marketing Farmacéutico. Universidad el Bosque.

José Belalcazar

Ximena Castro

Administradora de Empresas de la Univ. Externado de Colombia con especialización en Finanzas y Negocios Internacionales Universidad de la Sabana, MBA Universidad de Barcelona, España.

Más de diez Años de Experiencia en la Industria Farmacéutica, en compañías como Pfizer, Abbvie, Janssen y AstraZeneca, en posiciones como Gerente de Programa a Pacientes, Gerente de Marketing, Gerente de Acceso, Gerente de Unidad de Negocio Hospitalaria y Gerente de Unidad de Negocio en inmunología para Colombia, Ecuador y Perú en Janssen Pharmaceutical (Jhonson & Jhonson), Actualmente asesora independiente

Carolina Diez y Riega

Abogada con amplia experiencia en la dirección de áreas comerciales de compañías de consumo masivo con énfasis en productos de aseso personal y otc. 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.

Rodrigo Jiménez Ordoñez

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

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

Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co

más de 50 compañías y con más de 1000 horas de práctica. Catedrático de maestría y especialización en Colombia.

Información general

Lugar: CESA

Fecha: octubre 15 a diciembre 5 de 2019

Intensidad: 96 horas

Horario: martes a jueves de 5:00 p.m. a 9:00 p.m.

Inversión: \$4.920.000

CESA

POLÍTICAS FORMACIÓN EJECUTIVA

- Programación Abierta -

POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS

RESERVA DE CUPO

Los participantes inscritos que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar ni cursarlo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo para participar cuando se vuelva a ofertar, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago.

La solicitud para reserva de cupo debe realizarse por escrito al correo electrónico 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.

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

- La decisión de reserva de cupo debe notificarse por escrito antes del inicio del programa. En caso contrario, será un hecho que lo cursará y no habrá reembolso alguno de dinero.
- No se podrán hacer traslados de valores pagados de un año al otro.
- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente durante el año en curso, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva del mismo año. Si el valor del nuevo programa es menor al inicialmente cancelado, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero; si se trata de un programa de mayor valor, el participante deberá cancelar el saldo correspondiente.

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.

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, 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 pagado.

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

- La decisión de retiro debe notificarse por escrito antes del inicio del programa. En caso contrario, será un hecho que lo cursará y no habrá reembolso alguno de dinero.
- 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.

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

Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co



En caso de que el participante desee abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva, debe cursarlo el mismo año en que realizó el pago. Si el valor del nuevo programa es menor al inicialmente cancelado, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero; si se trata de un programa de mayor valor, el participante deberá cancelar el saldo correspondiente.

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 totales del programa. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo 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 pagado. 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:

- El participante debe notificar por escrito su decisión de retiro inmediatamente haya transcurrido máximo el 15% de las horas del programa. En caso contrario, no habrá reembolso alguno de dinero.
- 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.

APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (aplica sólo para diplomados con una intensidad superior a 80 horas)

Transcurrido no 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 a los correos info.formacionejecutiva@cesa.edu.co e indira.reyes@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva.

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

- El aplazamiento de módulo(s) no garantiza las mismas condiciones académicas ni logísticas (intensidad, horario, docentes, temario, metodología, entre otros.). En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, dichas condiciones.
- El participante debe asistir a los módulos pendientes, inmediatamente se vuelva a ofertar el programa.
- Para el reingreso, el participante deberá enviar un correo a 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 Y EXPEDICIÓN DE DIPLOMAS

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada programa, la asistencia al mismo y el diligenciamiento de las encuestas de satisfacción, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el diploma. Éste se expedirá cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas totales del programa.

Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas, y en ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a los participantes que hayan presentado ausencias.

POLÍTICAS DE DESCUENTO

Las siguientes políticas de descuento aplican para diplomados, seminarios y cursos:

Informes e inscripciones PBX: +571 339 53 11 - Bogotá
Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co



- 20% de descuento para alumnos actuales de pregrado y posgrados del CESA, o para egresados de estos programas.
- 15% de descuento si cancela el 100% del valor del programa 1 mes antes (30 días calendario) de su inicio.
- 7% de descuento si cancela el 100% del valor del programa 15 días calendario antes de su inicio.
- Para grupos empresariales de 3 o más personas, 10% de descuento.

Nota: Los descuentos no son acumulables.

POLÍTICAS DE CRÉDITO

- Toda persona natural debe realizar el pago del 100% del programa antes de su inicio, a excepción de los diplomados, en cuyo caso se podrá hacer el pago del 50% antes del inicio del programa y el otro 50% a 30 días, dejando como garantía un cheque posfechado y pagaré firmado.
- Si un cheque es devuelto por cualquier causal, se aplicará sanción del 20%.
- En el caso de las empresas, se facturará de acuerdo a las condiciones de pago que éstas tengan, lo cual debe quedar legalizado mediante una carta de compromiso, orden de compra u orden de servicio.
- El CESA no es responsable del impuesto sobre las ventas IVA (Artículo 476 del E.T. y Artículo 92. Ley 30 de 1992). No se debe practicar retención en la fuente, entidad sin ánimo de lucro, no contribuyente del impuesto de renta según el Artículo 23 del E.T. Código Actividad Económica CIU8050- Tarifa 9.66X 1.000.