



• **DIPLOMADO**

Marketing y Ventas Farmacéuticas con IA



**128
HORAS**



**HYFLEX
PRESENCIAL
Y VIRTUAL
EN VIVO**



**FACILIDADES
DE PAGO**



DESCRIPCIÓN

El diplomado de actualización profesional en Marketing y Ventas Farmacéuticas con IA está diseñado para proporcionar a los participantes una formación avanzada y estratégica en diversas áreas de la industria farmacéutica, preparándolos para afrontar los desafíos de manera ética, eficiente e innovadora. También se enfoca en el impacto de la inteligencia artificial y otras tecnologías digitales en la transformación del sector, brindando a los participantes las habilidades necesarias para implementar soluciones innovadoras que optimicen procesos de comercialización, promoción y gestión empresarial.

DIRIGIDO A

El diplomado de actualización profesional en Marketing y Ventas Farmacéuticas con IA está dirigido a profesionales de la industria, regentes farmacéuticos, representantes médicos y especialistas en ventas, el programa combina conocimientos técnicos, habilidades prácticas y aplicaciones tecnológicas para enfrentar los retos del mercado actual.

¡INVIERTE EN TU FUTURO CON UCEM!

Los módulos del diplomado son impartidos por especialistas nacionales e internacionales con amplia trayectoria profesional

Ofrecemos facilidades de pago sin intereses para que tu educación sea accesible

OBJETIVOS

Formar a los participantes en las responsabilidades éticas y legales del regente farmacéutico, asegurando la calidad en la gestión de farmacias, el almacenamiento y la distribución de medicamentos, y la gestión del riesgo sanitario mediante farmacovigilancia y tecnovigilancia.

Capacitar en estrategias avanzadas de ventas farmacéuticas, utilizando segmentación de mercado, personalización de ofertas y herramientas tecnológicas para optimizar el rendimiento comercial en el entorno digital.

Desarrollar habilidades en marketing digital para crear campañas efectivas en la industria farmacéutica, integrando tecnologías emergentes como IA y realidad aumentada, y utilizando análisis de datos para estrategias omnicanal.

Fortalecer las habilidades en visitas médicas estratégicas, aplicando comunicación avanzada y herramientas digitales para la promoción de productos, alineadas con los objetivos regulatorios.

Promover el uso de tecnologías digitales, como IA y analítica predictiva, para innovar en procesos de promoción, comercialización y operaciones, mejorando la competitividad del sector farmacéutico.

BENEFICIOS PROFESIONALES

- **Adquisición de habilidades digitales avanzadas:**
Manejo de inteligencia artificial, análisis predictivo y herramientas de marketing digital adaptadas al sector farmacéutico.
- **Preparación estratégica en ventas farmacéuticas:**
Desarrollo de técnicas para maximizar la efectividad comercial, incluidas estrategias de negociación, segmentación de mercado y personalización de ofertas.
- **Cumplimiento normativo y ético:**
Capacitación en las regulaciones específicas de la industria, garantizando prácticas éticas y seguras en la promoción y gestión de productos.
- **Liderazgo en transformación digital:**
Capacidad para diseñar e implementar estrategias innovadoras que optimicen procesos y aumenten la competitividad empresarial.
- **Fortalecimiento de habilidades comunicativas:** Mejoras en la relación con profesionales de la salud mediante técnicas avanzadas de presentación y promoción de productos.



PLAN DE ESTUDIOS

NO.	MÓDULOS	HORAS
1.	Fundamentos de Regencia Farmacéutica y Buenas Prácticas	24
2.	Técnicas Avanzadas de Ventas Farmacéuticas	24
3.	Estrategias de Marketing Digital para la Industria Farmacéutica	32
4.	Excelencia en Visita Médica y Promoción de Productos	24
5.	Innovación digital en la Industria Farmacéutica con Inteligencia Artificial	24
TOTAL		128

TEMARIO

Fundamentos de Regencia Farmacéutica y Buenas Prácticas

- Introducción a la Regencia Farmacéutica
- Buenas Prácticas de Farmacia (BPF)
- Gestión Administrativa en Farmacia
- Relación con el Cliente y Atención Farmacéutica
- Transformación Digital en Farmacias
- Estrategias de Sostenibilidad en Farmacias
- Farmacoeconomía Básica
- Gestión en Situaciones de Crisis

Técnicas Avanzadas de Ventas Farmacéuticas

- El Mercado Farmacéutico Actual
- Técnicas de Ventas Consultivas
- Gestión de Relaciones Comerciales
- Ventas en Ambientes Digitales
- Gestión de Datos en Ventas
- Habilidades de Liderazgo para Ventas
- Innovación en Modelos de Negocios Farmacéuticos

Estrategias de Marketing Digital para la Industria Farmacéutica

- Fundamentos del Marketing Digital
- Desarrollo de Estrategias Digitales
- Contenido Digital en la Industria Farmacéutica

- Analítica Digital y Tecnología Avanzada
- Estrategias Omnicanal
- Automatización del Marketing
- Marketing de Influencers
- Estrategias de Gamificación

Estrategias de Marketing Digital para la Industria Farmacéutica

- Fundamentos del Marketing Digital
- Desarrollo de Estrategias Digitales
- Contenido Digital en la Industria Farmacéutica
- Analítica Digital y Tecnología Avanzada
- Estrategias Omnicanal
- Automatización del Marketing
- Marketing de Influencers
- Estrategias de Gamificación

Excelencia en Visita Médica y Promoción de Productos

- El Rol del Representante Médico
- Habilidades de Comunicación y Presentación
- Promoción Basada en Evidencia Científica
- Gestión de Resultados
- Tecnología en Visita Médica
- Segmentación Avanzada
- Habilidades Interpersonales Avanzadas
- Innovación en Promoción



Innovación Digital en la Industria Farmacéutica con Inteligencia Artificial (IA)

- Introducción a la Transformación Digital en la Industria Farmacéutica
- Inteligencia Artificial y Analítica Predictiva
- Aplicaciones Móviles y Realidad Aumentada
- Realidad aumentada
- Gamificación Avanzada en la Industria Farmacéutica
- Estrategias de Transformación Digital en la Cadena de Valor
- Indicadores de éxito en la transformación digital.
- Innovación y Adaptabilidad Digital





.dream^{by} uc em

ÉXITO Y TECNOLOGÍA A UN SOLO CLICK



¡RESERVA TU CUPO!



5859-0042



ucem.edu.ni

Km. 4.5 Carretera Panamericana Sur.
De los semáforos del Guanacaste 2 cuadras al
oeste, 1 cuadra al norte, contiguo a INVUR
Managua, Nicaragua