

Ciclo Académico 2022

**7º EDICIÓN**

Diplomado Latinoamericano  
**Marketing Farmacéutico**

**Dirección:** Laura Giacosa y Laura Vázquez

/PosgradosUCES



**EL PROGRAMA LATINOAMERICANO DE MARKETING FARMACÉUTICO** brinda las habilidades de gestión necesarias para el desarrollo exitoso de la actividad profesional en el área de marketing de una compañía farmacéutica.

Partiendo de un enfoque práctico, el participante aprende los fundamentos actuales de marketing especializándose en conceptos exclusivos de la industria farmacéutica. Al finalizar el Programa, el participante estará en condiciones de **elaborar un plan de marketing completo para un producto farmacéutico.**

## OBJETIVOS

Brindar a los participantes una mirada integral y profunda del mercado farmacéutico actual desde la perspectiva del Área de Marketing.

Proveer la formación teórica necesaria para desempeñarse con éxito en el Departamento de Marketing de una compañía farmacéutica.

## METODOLOGÍA

La presentación de los conceptos teóricos irá acompañada de prácticas intensivas, basadas en casos elaborados específicamente para este programa.

Los participantes, además, deberán **desarrollar un Plan de Marketing** que se presentará al terminar el programa. Los participantes, además, deberán aplicar todos y cada uno de los conocimientos adquiridos desarrollando un Plan de Marketing, en equipos, seleccionando el área y producto de su interés.

El Trabajo práctico se inicia desde la clase 2 y tiene varias instancias de entrega formal, con feedback y acompañamiento por parte de los instructores. La entrega final constituye además la evaluación formal para aprobar el diplomado

## DIRIGIDO A

El Programa está dirigido a los profesionales de Marketing o carreras afines que deseen obtener una especialización en Farma, así como a los profesionales de la industria farmacéutica que deseen ampliar sus conocimientos sobre conceptos actuales del Marketing Farmacéutico.

## REQUISITOS PREVIOS

Por tratarse de un Diplomado no requiere título de Grado

Sugerimos contar con ciertas nociones de Marketing o con cierta experiencia en Farma. No son imprescindibles pero ayudan a capitalizar los conocimientos

## DONDE

En 2022 el programa se desarrollará en **modalidad A DISTANCIA**, con clases en Plataforma Zoom.

Para quienes tengan la posibilidad, y si la situación epidemiológica lo permite, **algunas sesiones tendrán la opción de asistir de manera presencial**, con conexión remota para quienes no puedan por temas laborales, de salud o estén en otros países

## CUÁNDO

**Miércoles de 18:00 a 20:30 hs.** Buenos Aires (GMT-3)

**Inicia 20 abril**

## LAS CLASES

Las **clases se graban** y están disponibles para ser accedidas durante una semana para quienes no hayan podido participar presencialmente.

*No está permitido su reproducción fuera del ámbito de los participantes del curso*

**Los materiales** se envían antes de cada clase a los participantes

## CARGA HORARIA • CÓMO APROBAR

El Diplomado requiere una dedicación media.

- Cursar 2:30 hs semanales
- Avanzar semanalmente con el trabajo práctico (1 a 2 hs adicionales)

El CERTIFICADO es emitido por **UCES - Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales**

## PROGRAMA

### Clase Tema

- 1 Introducción al Marketing Farmacéutico
- 2 El Plan de Marketing
- 3 Análisis Entorno e Investigación de Mercado
- 4 Análisis Mercado - Auditorías Ventas
- 5 Análisis Mercado - Auditorías Prescripciones
- 6 Productos de Especialidad
- 7 Work Shop Análisis
- 8 Análisis SWOT y definición de Objetivos
- 9 PRESENTACION SWOT ALUMNOS
- 10 Segmentación y Targeting
- 11 Posicionamiento & Estrategias de Comunicación
- 12 Marketing Digital - Estrategia
- 13 Patient Advocacy
- 14 Efectividad de Fuerza de Ventas
- 15 Mensajes e Inversión
- 16 Estrategias de Acceso
- 17 Aspectos Regulatorios
- 18 Interacción con el Área Médica
- 19 Canales comerciales e institucionales
- 20 Pricing & Distribución
- 21 Presupuestación – Cuadro de Resultados (P&L)
- 22 Clase de consulta
- 23 PRESENTACIÓN ALUMNOS TRABAJO PRACTICO

## PROCESO DE INSCRIPCIÓN

A través de [info@i-brokers.info](mailto:info@i-brokers.info) enviando un mail de CONFIRMACIÓN para la pre reserva y a partir de allí avanzar con el proceso.

O directamente en el LINK en el portal de UCES

## DIRECCIÓN ACADÉMICA

### Laura Giacosa

Directora i-BROKERS desde 2007

Previamente ocupó posiciones Gerenciales con responsabilidad regional en JanssenCilag, Sanofi y Close Up.

Directora Académica de los cursos Inteligencia de Negocios para Farma en ESEADE, Market Access en Academia de Medicina y Marketing Farmacéutico en UCES.

Profesora en curso de post-grado de Inteligencia Competitiva en UB.

### Laura Vázquez

Directora i-BROKERS desde 2010.

Previamente ocupó posiciones Gerenciales en Pfizer, Pharmacia, Searle, Sintyal y Lab. Beta.

Directora Académica curso Marketing Farmacéutico en UCES.

Profesora invitada en Inteligencia de Negocios para Farma y Programas Ejecutivos UCA.

### Más docentes invitados de primer nivel

## ACEPTACIÓN DE TÉRMINOS Y CONDICIONES DE USO

Al inscribirse en nuestros cursos on line, acepta los términos y condiciones de los mismos.

Derechos de Autor

Todo el contenido de los cursos, (texto, gráficos, presentaciones, logos, íconos, imágenes, clips de audio, video y descargas digitales) son propiedad intelectual de la Dirección del curso.

La entrega del material del curso no implica una cesión de derechos de autor . El material no puede ser copiado, reproducido, traducido, modificado, subido a redes sociales o sitios web ni distribuido por ningún medio sin el permiso escrito del autor.

### **Clases**

Las clases se dictan en una plataforma digital. Los videos grabados serán compartidos a pedido de los alumnos que no hayan podido presenciar la clase sincrónica. Se enviará en no más de 72 hs hábiles y estará disponible por el término de siete días corridos.

### **Uso del Producto**

El derecho a realizar el curso es personal y no puede transferirlo a ninguna otra persona. Usted es responsable del uso de su licencia y será responsable de cualquier uso indebido de la misma.

### **Pagos**

La maricela del curso deberá estar abonado en su totalidad 72 hs antes de iniciar la primera clase y deben mantenerse al día los pagos mensuales. El curso debe estar abonado en su totalidad antes de la última clase

Los pagos se realizarán con tarjeta de crédito o por transferencia bancaria.

### **Política de cancelación**

Se reserva el derecho de posponer o cancelar un evento si no es cubierto el mínimo necesario de participantes al curso, o por causas de fuerza mayor no imputables, siendo reintegrado en su totalidad el monto pagado por concepto de inscripción al curso

### **Política de sustitución**

Si la persona inscrita no puede participar en el curso y previo aviso por correo electrónico con al menos 3 días hábiles de anticipación a la fecha de celebración, se podrá sustituir por otra persona.

## **INVERSIÓN**

### **Para Latinoamérica**

**Valor del programa:** USD 1050.- (Matrícula USD 150.- + 6 cuotas de USD 150.-)

Inscripción y pago antes del 15 Diciembre 2021: Valor TOTAL del programa es USD 850.-

### **Para Argentina**

**Los valores serán:** Matrícula \$ 19.800.- + 6 cuotas de \$ 19.800.-

Inscripción y pago antes del 15 Diciembre 2021: Valor TOTAL del programa es de \$ 105.500.-

### **PAGO**

Los pagos de las cuotas mensuales, pueden realizarse a través del sitio de Internet de UCES: [www.uces.edu.ar](http://www.uces.edu.ar) con tarjeta de credito

En caso de empresas con varios participantes que decidan pagar el curso completo anticipado, o que tengan necesidades particulares en cuanto a la Facturación y forma de pago, por favor contactarnos y coordinamos la forma más adecuada de resolverlo.

## LO QUE DICEN LOS PARTICIPANTES

*“Es un curso robusto, dinámico y sencillo de entender gracias a las profesoras.”*

**J.B – Servier**

*“Excelente, práctico y altamente recomendable para personas que están dentro o fuera de la Industria Farmacéutica.”*

**V.F**

*“Excelente walkthrough”*

**E.F – Takeda México**

*“Muy completo, práctico y didáctico”*

**A.C – Raffo**

*“La biblia del marketing farmacéutico en español.”*

**R.V – Megalabs Chile**

*“Imperdible” –*

**J.O – LAFAR Bolivia**

*“Es un curso directamente orientado a la práctica real de la persona de Marketing y Comercial en nuestra industria y entorno actual.”*

**M.E.**

Contamos con Programa de Crédito Fiscal de:



### Informes e Inscripción

Posgrados UCES · Paraguay 1239, Piso 2 (C1057) · Buenos Aires, Argentina

Tel · (+54 11) 4814-9239; Lunes a viernes de 9 a 19 hs.

 [educacionejecutiva@uces.edu.ar](mailto:educacionejecutiva@uces.edu.ar)  (+54 9 11) 5799-4216

/PosgradosUCES

