



## CURSO DE INICIACION A LA VISITA MEDICA

- **Conocimiento del entorno medico**
  - Actores de la visita
  - Diferenciación de targets médicos
  - Conocimientos de hospitales
  - Conocimientos de especialistas
  - Conocimiento del sistema nacional de salud
  - Funcionamiento de la financiación de medicamentos.
- **Especialidades médicas**
- **Funcionamiento de la visita medica**
  - Operativa de trabajo
  - Secuencia de visita
  - Control de la visita
  - Seguimiento de la visita
- **Conocimiento de teórico de aspectos médicos**
- **Técnicas de venta en visita medica**
  - Orientación al cliente
  - Estrategias de comunicación
  - La comunicación como herramienta de atraer clientes
  - Gestión de territorios
  - Gestión de objetivos
- **Canales de distribución farmacéutica**
- **Conocimiento de redes comerciales**
- **Nuevas formas de vender y comunicar**
- **Retos y oportunidades de las nuevas herramienta de marketing**
- **CRM**
- **Marketing social.**
- **Roll –play de los participantes**

## CURSO DE INICIACION A LA VISITA DE FARMACIA

- **Conocimiento del entorno medico**
  - Actores de la visita
  - Diferenciación de targets FARMACEUTICOS en la farmacia
  - Conocimientos del sistema nacional de salud
  - Conocimientos de los diferentes status de productos de farmacias
  - Funcionamiento de la financiación de medicamentos.
- **Especialidades médicas**
- **Funcionamiento de la visita a farmacias**
  - Operativa de trabajo
  - Secuencia de visita
  - Control de la visita
  - Seguimiento de la visita
- **Conocimiento de teórico de aspectos farmacéuticos**
  - Nomenclátor
  - Vocabulario farmacéutico
  - Márgenes de farmacia
- **Técnicas de venta**
  - Orientación al cliente
  - Estrategias de comunicación
  - La comunicación como herramienta de atraer clientes
  - Gestión de territorios
  - Gestión de objetivos
- **Canales de distribución farmacéutica**
- **Conocimiento de redes comerciales**
- **Nuevas formas de vender y comunicar**
- **Retos y oportunidades de las nuevas herramienta de marketing**
- **CRM**
- **Marketing social.**
- **Roll –play de los participantes**



en colaboración con  
Ayuntamiento de Brunete



### Posible contrato de trabajo con empresas asociadas

- Brains Pharma
- Consorcio Pharma
- Laboratorio Puerto Galiano
- Laboratorio Weider
- Laboratorio Ratiopharm
- Gestión Farmacéutica
- Laboratorios Biocol
- Laboratorio Prisma Natural
- Laboratorio Pharmeder

### **Duración: 24 horas lectivas**

- 1 y ½ horas 2 veces por semana
- 8 semanas de duración
- Diploma acreditativo del curso
- Coste por curso 300€ (posibilidad de fraccionamiento del pago en 2 veces)

### INFORMACIÓN

CONCEJALÍA DE EMPLEO Y  
FORMACIÓN



Plza. Mayor 17.  
Tif.: 918164277