



**EUROINNOVA**  
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



## Curso en Delegado de Ventas Farmacéuticas





Elige aprender en la escuela  
líder en formación online

# ÍNDICE

1 | **Somos  
INESALUD**

2 | **Rankings**

3 | **Alianzas y  
acreditaciones**

4 | **By EDUCA  
EDTECH  
Group**

5 | **Metodología  
LXP**

6 | **Razones por  
las que  
elegir  
INESALUD**

7 | **Financiación  
y Becas**

8 | **Métodos de  
pago**

9 | **Programa  
Formativo**

10 | **Temario**

11 | **Contacto**

## SOMOS INESALUD

---

**INESALUD** es una **institución educativa online** imprescindible para profesionales sanitarios que ansían conocimiento. Ofrecemos una **plataforma donde adquirir nuevas habilidades y actualizarse sin límites de tiempo o espacio**. Nuestro enfoque más valioso está en la **cercanía entre docentes y alumnos**, creándose así, un vínculo especial que trasciende las barreras virtuales

**Dedicación, vocación y profesionalidad** son atributos que reflejan a la perfección nuestro persistente objetivo por dar respuesta a la dinámica del sector. Proporcionamos a nuestros estudiantes una experiencia educativa comprometida, interactiva y de apoyo para que puedan enfrentarse a los desafíos del campo de la salud y desarrollarse como profesionales competentes y empáticos.

Más de  
**18**  
años de  
experiencia

Más de  
**300k**  
estudiantes  
formados

Hasta un  
**98%**  
tasa  
empleabilidad

Hasta un  
**100%**  
de financiación

Hasta un  
**50%**  
de los estudiantes  
repite

Hasta un  
**25%**  
de estudiantes  
internacionales

[Ver en la web](#)



Suma conocimiento  
para avanzar en salud



QS, sello de excelencia académica  
INESALUD: 5 estrellas en educación online

## RANKINGS DE INESALUD

---

**INESALUD** es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online.

Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



[Ver en la web](#)

## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---



**e-CAMPUS**  
UNIVERSITY



UNIVERSIDAD  
**NEBRIJA**



**SAN IGNACIO**  
UNIVERSITY  
MIAMI, FL



**UCAM**  
UNIVERSIDAD  
CATÓLICA DE MURCIA



**UCAV**  
[www.ucavila.es](http://www.ucavila.es)



**udima**  
UNIVERSIDAD A DISTANCIA  
DE MADRID



**Universidad Europea**  
Miguel de Cervantes

## BY EDUCA EDTECH

---

INESALUD es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



### ONLINE EDUCATION

---



Ver en la web



# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología EDUCA LXP permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar dónde, cuándo y cómo quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas  
**PROPIOS**  
**UNIVERSITARIOS**  
**OFICIALES**

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESALUD

---



### 1. CONTENIDO DE CALIDAD

Diseñado cuidadosamente y actualizado día a día para adaptarse por completo a la realidad laboral del momento.



### 2. OPOSICIONES

Obtén puntos para la bolsa de trabajo gracias a los cursos de formación sanitaria acreditada baremables.



### 3. METODOLOGÍA ONLINE

Apostando claramente por la inmediatez y la adaptabilidad requeridas en este nuevo paradigma educacional.



## 4. CLAUSTRO DE RENOMBRE

Profesores que trabajan en el sector sanitario.



## 5. FLEXIBILIDAD DE ESTUDIO

Garantizando la calidad y excelencia estés donde estés o sea cuando sea el momento en el que decidas estudiar.



## 6. BECAS Y FINANCIACIÓN

Benefíciate de las mejores becas y de un fácil sistema de financiación.

## FINANCIACIÓN Y BECAS

---

Financia tu cursos o máster 100 % sin intereses y disfruta de las becas disponibles.  
¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

**25%** Beca  
ALUMNI

**20%** Beca  
DESEMPLEO

**15%** Beca  
EMPRENDE

**15%** Beca  
RECOMIENDA

**15%** Beca  
GRUPO

**20%** Beca  
FAMILIA  
NUMEROSA

**20%** Beca  
DIVERSIDAD  
FUNCIONAL

**20%** Beca  
PARA PROFESIONALES,  
SANITARIOS,  
COLEGIADOS/AS



Solicitar información

## MÉTODOS DE PAGO

---

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin intereses de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)

## Curso en Delegado de Ventas Farmacéuticas



**DURACIÓN**  
200 horas



**MODALIDAD ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO PERSONALIZADO**

## Titulación

Titulación expedida por INESALUD, centro especializado en formación sanitaria



## Descripción

Gracias a este curso de Delegado de Ventas Farmacéuticas aprenderás cómo repercute el papel del

Ver en la web

delegado en la industria farmacéutica y en la oficina de farmacia, haciendo de nexo de unión entre ambas partes. Podrás conocer de primera mano y de manera integral, todos los aspectos importantes de un mundo con tanta competencia como es el de las ventas. Cuando hayas finalizado el curso habrás adquirido conocimientos sobre los diferentes productos farmacéuticos que te permitirán entablar una buena relación profesional con tus clientes, tras haber desarrollado también técnicas de negociación y comunicación que mejorarán tus relaciones interpersonales. Esto te permitirá acceder y fidelizar a tus clientes, empatizando con su cometido en la salud.

## Objetivos

---

- Adquirir conocimientos sobre los diferentes productos farmacéuticos.
- Analizar el mercado, sus tendencias y la competencia.
- Desarrollar habilidades de comunicación para conseguir relaciones interpersonales de calidad.
- Dominar las técnicas de negociación efectivas para el sector farmacéutico.
- Aprender a aplicar estrategias prácticas de gestión de clientes.
- Conocer las tecnologías que intervienen en la optimización de ventas.

## A quién va dirigido

---

Este Curso de Delegado de Ventas Farmacéuticas va dirigido a quiénes buscan desarrollar una carrera de éxito en el campo de las ventas en el sector farmacéutico, tanto si están empezando en este ámbito como para aquellos que buscan mejorar y perfeccionar sus habilidades con respecto a sus clientes y potenciales compradores.

## Para qué te prepara

---

Con este curso de Delegado de Ventas Farmacéuticas adquirirás los conocimientos necesarios para enfrentar los desafíos específicos del comercio farmacéutico, desarrollando habilidades de gestión de clientes y conocimientos de los diferentes productos que podrás representar. Así mismo, se aborda el conocimiento del mercado y la competencia, junto a la aplicación de las distintas tecnologías relevantes para el ámbito farmacéutico.

## Salidas laborales

---

Las salidas profesionales de este Curso de Delegado de Ventas Farmacéuticas te capacitarán para ocupar roles de representación comercial en la industria farmacéutica, actuando como enlace crucial entre las empresas y los profesionales de la salud en las oficinas de farmacia. Los conocimientos adquiridos

impulsarán tu carrera profesional y ampliarán tus fronteras en este sector.

[Ver en la web](#)

## TEMARIO

---

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PERFIL DEL DELEGADO DE VENTAS

1. ¿Qué es el delegado de ventas?
2. Funciones del delegado de ventas
3. Formación y experiencia en ventas
4. Ética profesional

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRODUCTOS FARMACÉUTICOS I

1. Medicamentos que requieren receta médica
2. Clasificación de medicamentos
3. Medicamentos no sujetos a prescripción médica

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRODUCTOS FARMACÉUTICOS II

1. Dermofarmacia
2. Cuidado infantil
3. Ortopedia
4. Biocidas

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS RELACIONES INTERPERSONALES

1. La comunicación interpersonal
2. Filtros y Barreras de la Comunicación
3. El conflicto interpersonal
4. Cómo expresar críticas y sentimientos
5. La escucha activa
6. Obstáculos a la escucha activa
7. Técnicas para mejorar la escucha activa

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE LA CARTERA DE CLIENTES

1. Introducción: ¿captar al cliente o fidelizar al cliente?
2. Proceso de fidelización: claves
3. Mantenimiento de cartera de clientes

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. PLAN DE VENTAS

1. Previsión y utilidad
2. Análisis geográfico de la zona de ventas
3. Marcar objetivos
4. Diferencia entre objetivos y previsiones
5. Cuotas de actividad
6. Cuotas de participación
7. Cuotas económicas y financieras
8. Estacionalidad

9. El plan de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA NEGOCIACIÓN

1. Estrategias de negociación
2. Tácticas de negociación
3. Cuestiones prácticas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ANÁLISIS DEL MERCADO Y LA COMPETENCIA

1. Introducción al mercado
2. División del mercado
3. Ley de oferta y demanda
4. Estudios de mercado
5. Tipos de diseño de la investigación de los mercados
6. Cartera de clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 9. APLICACIÓN DE TECNOLOGÍAS EN LA GESTIÓN DE VENTAS

1. Importancia de la gestión de ventas en las empresas
2. Automatización de procesos
3. Análisis de datos y Business Intelligence
4. Optimización del ciclo de ventas
5. Marketing digital y generación de leads

## Solicita información sin compromiso

¡Matriculorme ya!

### Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

### !Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,  
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 [formacion@euroinnova.com](mailto:formacion@euroinnova.com)

 [www.euroinnova.com](http://www.euroinnova.com)

### Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

España      
Latino America    
Reública Dominicana  

Ver en la web

 inesalud

 By  
EDUCA EDTECH  
Group