



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 **inesalud**  **UTAMED**

Máster de Formación Permanente en Medical Advisor + 60 Créditos ECTS





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
INESALUD

2 | Alianzas

3 | Rankings

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

UTAMED e **INESALUD** unen sus trayectorias para ofrecer formación online de vanguardia en el sector salud.

UTAMED (Universidad Tecnológica Atlántico-Mediterráneo) destaca por su propuesta universitaria flexible, internacional y orientada a la transformación digital. Con un enfoque centrado en competencias reales, apuesta por formar profesionales capaces de desenvolverse con éxito en entornos cambiantes, tanto académicos como laborales.

INESALUD es una institución de referencia en la formación en gestión sanitaria, salud pública, bienestar y promoción de la salud. Su enfoque combina el rigor científico con la aplicación práctica, dirigido a profesionales del ámbito clínico y asistencial.

Gracias a esta alianza, ambas instituciones desarrollan programas conjuntos centrados en áreas clave del área sanitaria. Todo ello, a través de un entorno virtual de aprendizaje que emplea simulación clínica, metodologías activas y recursos digitales interactivos.

Esta unión representa una apuesta clara por la formación en salud desde una perspectiva global, humanista y tecnológica, con una oferta académica diseñada para afrontar los desafíos actuales y futuros del sector sanitario..



[Ver en la web](#)



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



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.

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



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



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



Ver en la web

Máster de Formación Permanente en Medical Advisor + 60 Créditos ECTS



DURACIÓN
1500 horas



MODALIDAD ONLINE



ACOMPANIAMIENTO PERSONALIZADO



CREDITOS
60 ECTS

Titulación

Titulación de Máster de Formación Permanente en Medical Advisor con 1500 horas y 60 ECTS expedida por UTAMED - Universidad Tecnológica Atlántico Mediterráneo.



UTAMED

inesalud

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ATLÁNTICO-MEDITERRÁNEO
INESALUD

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de UTAMED.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.
Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Dirección Académica



Con Excepción Consultiva, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO (Plan) Resolución 49/88

Ver en la web

Descripción

Debido a que vivimos en una sociedad con constantes cambios y con una mayor exigencia por parte del consumidor, es necesaria la incorporación de la nueva figura: Medical Advisor que separe las funciones médicas de las comerciales, la cual está siendo de gran demanda en la actualidad. Este máster aporta los conocimientos exigidos en el entorno farmacéutico para desenvolverse de manera profesional dentro del Departamento Médico. Con su aprovechamiento serás capaz de tener una base sólida para poder comenzar tu carrera profesional como Medical Advisor y unos conocimientos globales de todas las funciones de este profesional en la Industria Farmacéutica y afines. Por otra parte, esta formación te permite especializarte en aspectos tan importantes para la Industria farmacéutica como el marketing farmacéutico, la investigación científica, la Farmacovigilancia y la comunicación médica.

Objetivos

- Dotar de las bases científicas necesarias para este profesional.
- Aprender a analizar el contenido científico de las fichas técnicas de productos.
- Desarrollar los mensajes médicos base para una estrategia de marketing de producto.
- Conocer el rol del Medical Advisor en el sector farmacéutico.
- Conocer los tipos de ensayos clínicos a nivel preclínico y clínico.
- Preparar para las entrevistas específicas de los Medical Advisor.

Para qué te prepara

El MÁSTER ONLINE EN MEDICAL ADVISOR va dirigido a todos aquellos titulados universitarios en ramas de ciencias de la salud y afines (Medicina, Farmacia, Química, Biotecnología, Bioquímica, Veterinaria etc.) así como a profesionales que quieran desarrollar su carrera profesional en el departamento médico de compañías y laboratorios farmacéuticos.

A quién va dirigido

Este MÁSTER ONLINE en Medical Advisor te prepara para desenvolverte profesionalmente en los puestos de Medical Advisor en el entorno farmacéutico. El trabajo de Medical advisor está en constante crecimiento y se considera entre los puestos más demandados del Departamento Médico de la Industria farmacéutica y laboratorios farmacéuticos. Adquirirás una visión completa la investigación en ciencias de la salud y concretamente la investigación farmacéutica, marketing farmacéutico y seguridad de los medicamentos.

Salidas laborales

El Medical Advisor puede trabajar en el ámbito de la investigación farmacéutica, en los departamentos médico-científicos de la industria farmacéutica y laboratorios científicos. Al tratarse de una figura especializada en una determinada área terapéutica, se espera de él que sepa comunicar y transmitir de forma objetiva la información científica y los datos clínicos de los nuevos productos farmacéuticos y, colaborar con el departamento de marketing para desarrollar estrategias de marketing y materiales.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

MÓDULO 1. EL SECTOR FARMACÉUTICO Y SU ENTORNO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRUCTURA DEL SISTEMA NACIONAL DE SALUD

1. Estructura del sistema sanitario público en España. Niveles de asistencia
2. Tipos de prestaciones
3. Organización funcional y orgánica de los centros sanitarios
4. Salud pública
5. Salud comunitaria
6. Vías de atención sanitaria al paciente

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LEY GENERAL DE SANIDAD

1. Normas relacionadas con el sector sanitario
2. Ley General de sanidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LEGISLACIÓN FARMACÉUTICA BÁSICA

1. Introducción
2. Legislación General de Sanidad en Farmacia
3. Legislación Farmacéutica sobre Medicamentos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. AUTORIDADES SANITARIAS: AGENCIA ESPAÑOLA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS SANITARIOS (AEMPS), AGENCIA EUROPEA DE MEDICAMENTOS (EMA) Y FOOD AND DRUG ADMINISTRATION (FDA)

1. Autoridades sanitarias, su importancia y funciones
2. AEMPS
3. EMA
4. FDA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. AGENCIA EUROPEA DE MEDICAMENTOS

1. La Agencia Europea de Medicamentos
2. El registro de medicamentos en la Comunidad Europea
3. El procedimiento centralizado en el registro de medicamentos de uso humano
4. Autorización y supervisión comunitaria de los medicamentos veterinarios sometidos al procedimiento centralizado de registro
5. Reconocimiento mutuo de autorizaciones de comercialización de medicamentos entre Estados miembros
6. El certificado complementario de protección de medicamentos
7. Los medicamentos huérfanos en la Comunidad Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CÓDIGO DEONTOLÓGICO

1. Fundamento filosófico de la ética y deontología profesional

2. Código deontológico de la profesión farmacéutica
3. Responsabilidad moral, legal y social del farmacéutico
4. Secreto profesional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. AUTORIZACIÓN DE APERTURA Y MODIFICACIONES DE LOS LABORATORIOS FARMACÉUTICOS

1. Descripción general de la presentación de solicitudes
2. Requisitos técnicos de los equipos informáticos
3. Uso de la aplicación en la presentación de solicitudes
4. Documentación obligatoria
5. Envío del formulario con firma o sin firma
6. Modificaciones de los laboratorios farmacéuticos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PRECIOS Y SISTEMA DE FINANCIACIÓN DE MEDICAMENTOS

1. Precios de los medicamentos
2. Requisitos de financiación de los medicamentos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. REGISTRO DE MEDICAMENTOS

1. Introducción al registro
2. Dossier de registro
3. Tipos de procedimientos de registro de medicamentos
4. Otros productos: Productos Sanitarios, complementos alimenticios, cosméticos y productos de cuidado personal

MÓDULO 2. INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS FARMACÉUTICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INVESTIGACIÓN EN LAS CIENCIAS DE LA SALUD

1. Concepto y finalidad de la investigación
2. La investigación científica en el ámbito sanitario
3. El proceso de la investigación
4. Objetivos de la investigación
5. Hipótesis de la investigación
6. Cuestiones éticas en la investigación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUENTES DE INFORMACIÓN EN INVESTIGACIÓN

1. Historia y evolución del concepto de fuentes de información
2. Fuentes de información primarias
3. Fuentes de información secundarias
4. Fuentes de información terciarias

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTADÍSTICA APLICADA A LA INVESTIGACIÓN

1. Conceptos Básicos y Organización de Datos
2. Estadística descriptiva básica
3. Análisis Conjunto de Variables

4. Distribuciones de Probabilidad
5. Introducción a la Estadística en Programas Informáticos El SPSS
6. Estadística Descriptiva con SPSS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. USO RACIONAL DEL MEDICAMENTO

1. Uso racional de los medicamentos
2. Formación e información para la utilización adecuada de los medicamentos y productos sanitarios
3. Uso racional de medicamentos en el ámbito de la Atención Primaria
4. Uso racional de medicamentos en el ámbito de la Atención Hospitalaria y Especializada
5. Uso racional de medicamentos en El ámbito de la Farmacia Comunitaria

MÓDULO 3. DESARROLLO FARMACÉUTICO. INVESTIGACIÓN PRECLÍNICA Y CLÍNICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOS DE ENSAYOS A NIVEL DE LABORATORIO

1. Ensayos in vitro
2. Ensayos in situ
3. Ensayos in vivo
4. Ensayos in silico
5. Ensayos en animales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO DE FÁRMACOS

1. Terminología y definiciones
2. Fases del desarrollo de un nuevo fármaco
3. Fase 0 o preclínica
4. Screening
5. Toxicidad de fármacos. Índice terapéutico
6. Formación del personal investigador

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FASES DE LA INVESTIGACIÓN CLÍNICA

1. Fase I
2. Fase II
3. Fase III
4. Fase IV

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EPIDEMIOLOGÍA I

1. La investigación
2. Epidemiología descriptiva
3. Epidemiología analítica

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EPIDEMIOLOGÍA II

1. Diseño de estudios epidemiológicos
2. Principales estudios epidemiológicos
3. Análisis de los datos en los estudios epidemiológicos

4. Errores en Epidemiología

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DISEÑO Y GESTIÓN DE ENSAYOS CLÍNICOS

1. Introducción al ensayo clínico
2. Herramientas de recogida de datos en estudios epidemiológicos
3. Gestión de datos
4. Interpretación y comunicación de resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CLASIFICACIÓN DE ENSAYOS CLÍNICOS

1. Clasificación de ensayos clínicos
2. En función del desarrollo clínico y objetivos
3. En función del número de participantes
4. En función del objetivo perseguido
5. En función del enmascaramiento
6. En función de su metodología
7. En función de la aleatorización

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MONITORIZACIÓN DE ENSAYOS CLÍNICOS

1. Glosario bilingüe español-inglés sobre ensayos clínicos
2. Planificación del ensayo clínico
3. Desarrollo del ensayo clínico
4. Perfil del monitor de ensayo clínico o CRA
5. Participantes de los ensayos clínicos

MÓDULO 4. BASES CIENTÍFICAS DEL MEDICAL ADVISOR. INFORMACIÓN MÉDICA Y VIGILANCIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FARMACOLOGÍA

1. Farmacología: definición y diferencia con otras ciencias
2. Farmacocinética
3. Farmacodinamia

UNIDAD DIDÁCTICA 2. REACCIONES ADVERSAS A LOS MEDICAMENTOS

1. Conceptos relacionados más frecuentemente con las reacciones adversas a medicamentos
2. Clasificación de reacciones adversas a medicamentos
3. Fármacos que más frecuentemente se asocian a las RAM
4. Manifestaciones clínicas y factores que modifican las RAM

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTERACCIONES FARMACOLÓGICAS

1. Conceptos que más se relacionan con las interacciones farmacológicas
2. Factores que favorecen las interacciones farmacológicas
3. Interacciones farmacéuticas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TOXICIDAD POR MEDICAMENTOS

1. El laboratorio de toxicología clínica
2. Diagnóstico general de las intoxicaciones
3. Conceptos generales de toxicocinética
4. Intoxicación aguda por salicilatos
5. Intoxicación aguda por paracetamol
6. Intoxicación por benzodiazepinas y barbitúricos
7. Intoxicación medicamentosa por fármacos antidepresivos
8. Intoxicación aguda por neurolépticos
9. Corazón e intoxicaciones
10. Síndrome serotoninérgico

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FARMACOVIGILANCIA EN ENSAYOS CLÍNICOS

1. Marco legal: Legislación Europea, FDA y en España
2. Definiciones de farmacovigilancia
3. Gestión de acontecimientos adversos
4. Plan de Gestión de la Seguridad (PGS)
5. Programa de Monitoreo de Seguridad (SMP)

UNIDAD DIDÁCTICA 6. NOTIFICACIÓN DE ACONTECIMIENTOS ADVERSOS, EUDRAVIGILANCE

1. Notificación de los SUSARs
2. Tiempos para notificación y procedimientos
3. Tipos de informes CIOMS
4. MedWatch report
5. EudraVigilance y bases de datos de seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FARMACOVIGILANCIA EN OTROS ENSAYOS CLÍNICOS: ESTUDIOS POST-AUTORIZACIÓN, Y ENSAYOS CLÍNICOS CON VACUNAS Y TERAPIAS AVANZADAS

1. Farmacovigilancia en estudios post-autorización
2. Farmacovigilancia en ensayos clínicos con productos sanitarios
3. Farmacovigilancia en ensayos clínicos con vacunas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. AUDITORÍAS E INSPECCIONES. DETECCIÓN DE SEÑALES

1. Auditorías e inspecciones
2. Detección de señales

MÓDULO 5. EL MEDICAL ADVISOR EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IMPORTANCIA DEL MEDICAL ADVISOR EN LAS CIENCIAS MÉDICAS

1. Concepto de Medical Advisor
2. Introducción al rol del Medical Advisor
3. Evolución del Medical Advisor
4. Cualidades del Medical Advisor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TAREAS DEL MEDICAL ADVISOR. PARTE I

1. Contactar con líderes de opinión y con sociedades científicas
2. Revisar y analizar el contenido científico de las fichas técnicas de productos
3. Participar de forma activa en tareas de farmacovigilancia con el departamento de ventas
4. Proporcionar apoyo científico al lanzamiento de nuevos productos
5. Facilitar información científica de los productos a los clientes
6. Evaluar la correlación entre el valor terapéutico del medicamento y su impacto farmacoeconómico
7. Formar y asesorar a los médicos prescriptores
8. Comunicar con los líderes de opinión (KOL)
9. Asistir a congresos y reuniones científicas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TAREAS DEL MEDICAL ADVISOR. PARTE II

1. Establecer nuevos contactos y ampliar la cartera de clientes
2. Participar con los visitadores médicos en las reuniones con los médicos para la resolución de dudas
3. Participar en el diseño de programas de desarrollo clínico y supervisarlos
4. Revisar ensayos clínicos y elaborar informes
5. Publicar los resultados de investigaciones clínicas
6. Revisar y actualizar los portfolios de las distintas líneas terapéuticas
7. Colaborar con el departamento de marketing para desarrollar estrategias de marketing y materiales
8. Asistir al departamento de asuntos regulatorios para obtener licencias de productos aplicables
9. Conseguir nuevas oportunidades de negocios y licencias fuera del país
10. Análizar la competitividad del mercado farmacéutico

MÓDULO 6. REGULACIÓN DE LA PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN. CÓDIGO ÉTICO DE FARMAINDUSTRIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CÓDIGO ÉTICO DE FARMAINDUSTRIA

1. Promoción de medicamentos con prescripción
2. Interrelación con profesionales y organizaciones sanitarias
3. Interrelación con organizaciones de pacientes
4. Transparencia de las interrelaciones de la industria farmacéutica
5. Reglas de aplicación, control, infracciones y sanciones
6. La Comisión Deontológica de la industria farmacéutica implantada en España
7. La Unidad de Supervisión Deontológica de la industria farmacéutica implantada en España
8. El Jurado de Autocontrol
9. Procedimientos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PUBLICIDAD DE LOS MEDICAMENTOS

1. Normativa Estatal
2. Normativa Comunitaria Europea
3. Guía de SNS para la publicidad de medicamentos de uso humano dirigida al público
4. Publicidad de los medicamentos en E.E.U.U

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PUBLICIDAD DE LOS PRODUCTOS PARAFARMACÉUTICOS

1. Publicidad de los productos cosméticos
2. Publicidad de los complementos alimenticios

MÓDULO 7. MARKETING FARMACÉUTICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PAPEL DEL MARKETING EN EL SISTEMA ECONÓMICO Y EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL

1. Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing
2. La función del marketing en el sistema económico
3. El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa Las tendencias actuales en el marketing
4. Marketing y dirección estratégica

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

1. El entorno de las Organizaciones
2. El mercado: Concepto y delimitación
3. El mercado de bienes de consumo
4. El mercado industrial
5. El mercado de servicios

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y EL MARKETING

1. Los componentes de un sistema de información de marketing
2. Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercados
3. Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercados

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTUDIOS DE MERCADO Y SUS TIPOS

1. Estudios de mercado
2. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
3. Tipos de diseño de la investigación de los mercados
4. Segmentación de los mercados
5. Tipos de mercado
6. Posicionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING FARMACÉUTICO

1. Marketing farmacéutico

2. Servicio científico
3. Tipos de mercados farmacéuticos
4. Regulación de la publicidad y promoción
5. Patentes y marcas
6. Asociaciones profesionales
7. Política de producto
8. Política de precio
9. Política de distribución
10. Comunicación farmacéutica

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PLANIFICACIÓN DE MARKETING

1. Técnicas de previsión de ventas
2. Marketing estratégico
3. El plan de marketing
4. Auditoría del plan de marketing: control externo e interno

UNIDAD DIDÁCTICA 8. VENTAS

1. Red de ventas
2. Visita Médica
3. Micromarketing
4. Previsión de ventas
5. Elementos financieros en marketing farmacéutico

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MEDICAL MARKETING

1. Investigación y desarrollo de medicamentos
2. Análisis de resultados en salud
3. Comunicación y publicidad de medicamentos
4. Gestión de crisis por motivos de seguridad en medicamentos
5. Elaboración de un Medical Marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 10. FARMACOLOGÍA Y MARKETING ESPECIALIZADO

1. Biofarmacia
2. Formas farmacéuticas
3. Marketing de genéricos
4. Marketing de productos hospitalarios
5. Marketing personal

MÓDULO 8. FARMACOECONOMÍA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FARMACOECONOMIA

1. Concepto y utilidad de la farmacoeconomía
2. Medida del bienestar mediante la farmacoeconomía
3. Tipos de evaluaciones económicas
4. Etapas de la evaluación económica
5. Limitaciones de la farmacoeconomía

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD DE COSTES

1. Definición de la Contabilidad de Costes
2. Objetivos
3. Relación con la contabilidad de financiera
4. Concepto de coste
5. Clasificaciones de costes

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONCEPTO DE COSTE EN EL PROCESO PRODUCTIVO

1. Conceptos de gasto, pago y coste
2. Costes del producto y del periodo
3. Costes directos e indirectos
4. Costes fijos y variables
5. Costes necesarios versus costes no necesarios: costes de la actividad y subactividad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COSTES ESTANDARES Y AVANZADOS

1. Características del modelo de costes estándar
2. El coste estándar: su determinación
3. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de los materiales directos
4. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de la mano de obra directa
5. Cálculo y análisis de las desviaciones en costes directos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RIESGO EN EL ANÁLISIS DE INVERSIONES

1. Métodos simples del tratamiento del riesgo
2. Análisis de la sensibilidad y de los distintos escenarios
3. Decisiones secuenciales: arboles de decisión

MÓDULO 9. DESARROLLO DE HABILIDADES PERSONALES Y PROFESIONALES EN EL ENTORNO DE SALUD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA COMUNICACIÓN EN CONTEXTOS SANITARIOS

1. Fundamentos de la comunicación
2. Estilos de comunicación
3. Dificultades en la comunicación
4. Habilidades básicas: escucha activa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMUNICACIÓN ORAL EN CONTEXTOS SANITARIOS

1. Introducción
2. Las actitudes para el diálogo entre el profesional sanitario y el paciente
3. Claves para la comprensión de la información sanitaria
4. Problemas psicológicos de la comunicación entre el profesional sanitario y el paciente

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL CONTEXTO SANITARIO

1. ¿Qué es la comunicación no verbal?

2. Componentes de la comunicación no verbal
3. El lenguaje corporal
4. Importancia de una buena observación para una comunicación adecuada

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RELACIÓN ENTRE EL PERSONAL SANITARIO Y EL PACIENTE

1. El rol del profesional sanitario
2. El rol del paciente
3. Comunicación entre el personal sanitario y el enfermo
4. Modelos de relación entre el paciente y el personal sanitario

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CARACTERÍSTICAS Y CONSIDERACIONES PARA UNA DIRECCIÓN EXITOSA

1. Definición del marco conceptual y tipología de proyectos
2. Definición del tipo de proyecto en lo que respecta a sus peculiaridades básicas
3. Consideraciones a tener en cuenta en la dirección de proyectos
4. Dirección y gestión eficaz de proyectos
5. Indicaciones para obtener una dirección y gestión exitosa

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL EQUIPO EN LA ORGANIZACIÓN ACTUAL

1. La importancia de los equipos en las organizaciones actuales
2. La efectividad de los equipos
3. Grupo vs Equipo
4. Composición de equipos, recursos y tareas
5. Los procesos en los equipos
6. Recursos humanos y coaching

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL LIDERAZGO EFICAZ DENTRO DEL GRUPO

1. Conceptualización
2. Estilos de liderazgo
3. El líder
4. Papel del líder dentro del grupo
5. Estrategias y posibilidades para liderar de forma eficaz

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTELIGENCIA EMOCIONAL

1. Introducción
2. Componentes
3. Habilidades de Inteligencia Emocional
4. Relevancia e implicaciones de la Inteligencia Emocional

MÓDULO 10. DESARROLLO PROFESIONAL DEL MEDICAL ADVISOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARRERA PROFESIONAL. IMPORTANCIA, TRAYECTORIA Y DESARROLLO PROFESIONAL TRAS LA REALIZACIÓN DEL MÁSTER

1. Carrera profesional del Medical Advisor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPCIONES PROFESIONALES Y ESTRUCTURA DEL MERCADO LABORAL LOCAL E INTERNACIONAL

1. Opciones profesionales del Medical Advisor
2. Estructura del mercado laboral en España
3. Estructura del mercado laboral Internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EFECTIVIDAD Y HERRAMIENTAS EN LA BÚSQUEDA DEL PUESTO DE TRABAJO

1. Plataformas web para la búsqueda de trabajo y redes sociales
2. Videocurrículum
3. Portfolio personal
4. Currículum Vitae
5. Carta de presentación
6. Carta de recomendación
7. Test de selección

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ENTREVISTA DE TRABAJO. ELEMENTOS ESENCIALES PARA EL ÉXITO EN EL PROCESO DE SELECCIÓN

1. Pasos previos a la entrevista
2. ¿Qué hacer durante y tras la entrevista?

MÓDULO 11. PROYECTO FIN DE MÁSTER

¿Te ha parecido interesante esta información?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso

Teléfonos 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

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

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

Ver en la web

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



 inesalud

 By
EDUCA EDTECH
Group