

Modalidad **VIRTUAL**



DIPLOMATURA SAMF° EN  
**Marketing &  
Negocios para la  
Industria Farmacéutica**



+54 9 11 2660 3030 / +54 9 11 5594 9903

**Duración:** 100 horas: 70 horas de clase y 30 horas de trabajo en equipo.

## Días y horarios:

Del 16 de mayo al 29 de agosto de 2024.

**Lunes y jueves de 18:30 a 21:00 Hs.**

**Modalidad y localización:** Virtual - UAI ULTRA – ZOOM (SAMF)

## Aranceles:

### Externos:

Matrícula: \$ 40.000.-

Contado: \$ 480.000.- o 5 cuotas de \$115.200.-

### Comunidad UAI / SAMF:

Matrícula: \$ 40.000.-

Contado: \$ 336.000.- o 5 cuotas de \$80.600.-

### Extranjeros no residentes en Argentina\*:

Matrícula: USD 20.-

Contado: USD 500.- o 5 cuotas de USD 100.-

(\*) Los aranceles de la actividad comprenden únicamente los conceptos de matrícula y cuota. Todo impuesto, tasa o contribución asociada a los pagos en dólares estadounidenses que pudiera ser aplicada por el país de origen, así como cualquier otra suma que se adicione en virtud de las tarifas vigentes en la entidad bancaria al momento de realizar la transacción, queda a exclusivo cargo del alumno.

### Reglamento interno

Artículo 35: Modificación de los aranceles: La Universidad se reserva el derecho de modificar los aranceles de acuerdo a los incrementos que se produzcan en su estructura de costos y/o nuevos impuestos o contribuciones que pudieran afectar a la actividad con los límites que, en su caso, pudieran fijar las autoridades nacionales. Los aranceles especiales y gastos administrativos que fueran expresados en el presente Reglamento en valores constantes en pesos, sufrirán idéntico ajuste al que se determine para los aranceles de las carreras respectivas.

## Dirigido a:

Profesionales orientados a desempeñarse en áreas comerciales, de marketing y de dirección de empresas farmacéuticas y afines que deseen obtener una visión actual de las tendencias en marketing, así como las nuevas herramientas digitales aplicadas al sector farmacéutico.

Agentes de Propaganda Médica; Jefes o Gerentes de Producto o de Línea; Gerentes de Marketing; Gerentes o Jefes de Ventas; Gerentes de Distrito, Lic. en Comercialización y/o Marketing; Farmacéuticos; Médicos; MSL (Medical Scientific Liaison); Asesores Médicos y toda persona que desee trabajar profesionalmente en la Industria Farmacéutica.

## Requisitos de admisión:

Título Secundario.

## Objetivos:

- Abarcar la visión sistémica del negocio farmacéutico para que los participantes se familiaricen con los fundamentos esenciales de Marketing y Negocios, así como su aplicación práctica a través del estudio de casos y la elaboración de planes de negocios.
- Comprender el impacto de la innovación permanente con productos biotecnológicos, anticuerpos monoclonales, terapias génicas, medicina personalizada, entre otras, que desafían al Sistema de Salud y a la industria farmacéutica tradicional.
- Aplicar y gestionar herramientas digitales, Inteligencia artificial e IOT aplicadas al Sector para generar estrategias competitivas de crecimiento maximizando la creación de valor.
- Incentivar la creatividad y la innovación en la gestión de marketing y comercial para comprender los nuevos paradigmas que debe enfrentar la industria en el marco de la actual coyuntura.
- Facilitar la utilización de metodologías ágiles para la elaboración del Marketing Plan y Business Plan.
- Contar con los conocimientos, herramientas y habilidades para la confección como trabajo final de un Plan de Marketing para el lanzamiento de un producto en el mercado farmacéutico actual.

## Enfoque general:

La industria farmacéutica es un sector altamente dinámico caracterizado por una intensa competitividad, que debe enfrentar crecientes desafíos derivados de la crisis económica y restricciones generalizadas en el gasto en salud desde las diversas administraciones en todo el mundo.

Como tal, este sector demanda el concurso de profesionales competentes, altamente motivados y formados en un conjunto de habilidades y conocimientos específicos para la generación de estrategias innovadoras frente al entorno complejo e incierto del mercado actual.

El dictado está a cargo de profesionales referentes de la Industria farmacéutica quienes se desempeñan como directivos en establecimientos farmacéuticos y afines o en empresas proveedoras de servicios del sector, por lo cual resulta una propuesta de valor diferencial para quienes deseen formarse en este sector.

## Diseño curricular:

### 1- Paradigmas de la industria farmacéutica

La Industria Farmacéutica: historia, presente y futuro. Cambios de paradigma.

### 2- Transformación digital

Marketing digital. Inteligencia Artificial. Big Data. IOT. Segmentación predictiva.

### 3- Gestión de la información competitiva

Perspectivas globales y locales del mercado farmacéutico. La información como base para la definición de estrategias.

### 4- Marco regulatorio – sistema de salud

Marco regulatorio. Farmacovigilancia. Compliance. Sistema de Salud Argentino. Seguridad Social: Financiamiento. Market Access.

### 5- Decisiones estratégicas

El Plan de Marketing. Segmentación y Targeting. Estrategia de Comunicación. Branding. Creatividad. Metodologías ágiles

### 6- Nuevos proyectos – R&D

Nuevos proyectos. Desarrollo de negocios y alianzas estratégicas.

### 7- Mercados especiales

Moléculas de alto costo, biotecnológicos y terapias génicas. Patient advocacy.

Consumer Health: el mercado OTC.

Medical Devices: un nuevo desafío.

### 8- Gestión de cuadros

Negociación. Pensamiento estratégico. Liderazgo y motivación. Formación de equipos eficientes.

Gerencia Superior.

### 9- Cadena de comercialización y logística

Logística y distribución. El circuito comercial. Estrategias comerciales. La farmacia: rol e importancia actual y futura.

### 10- Decisiones de financiación

Presupuesto. Perspectiva financiera de la Estrategia de comunicación. ROI

P & L. Evaluación de proyectos de inversión.

### 11- Plan de marketing

## Evaluación formativa:

La Diplomatura concluye con la presentación de un Plan de Marketing por parte de los participantes quienes podrán aplicar los conocimientos, herramientas y habilidades adquiridos durante la cursada.

## Calendario de encuentros:

16-may, 20-may, 22-may, 27-may, 3-jun, 6-jun, 10-jun, 13-jun, 24-jun, 27-jun, 1-jul, 4-jul, 8-jul, 11-jul, 15-jul, 18-jul, 22-jul, 25-jul, 29-jul, 1-ago, 5-ago, 8-ago, 12-ago, 15-ago, 19-ago, 22-ago, 26-ago y 29-ago.

## A cargo de:

Profesionales de la Industria Farmacéutica.

## Contacto:

[uai.extension@uai.edu.ar](mailto:uai.extension@uai.edu.ar)



Envianos un mensaje en WhatsApp:



+ 54 9 11 5594 9903

+ 54 9 11 2660 3030

Universidad Abierta Inter  
**UAI**