

Diplomatura en

Marketing Farmacéutico

INTENSIVO Y PRESENCIAL

4 DÍAS FULL TIME EN DICIEMBRE

Dirección: Laura Giacosa y Laura Vázquez



EL PROGRAMA INTENSIVO 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.

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.

DONDE

El Programa se desarrollará en la UCES

Presencial, Sede Centro

Ciudad de Buenos Aires

CUÁNDO

4 días Full Time

Semana 13 Diciembre

De 9 a 17 hs

PROGRAMA

	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4
9 a 11	Introducción Plan de Marketing	Auditorías non retail SWOT	Acceso y Farmacoeconomía Regulatorio	Cuadro de Resultados (P&L) Integración del Plan de Marketing
11 a 13	Análisis de Entorno Investigación de Mercado	Objetivos Estrategia	Comunicación Multichannel PatientAdvocacy	Trabajo Práctico
13 a 14	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo
14 a 16	Auditorías retail	Posicionamiento Segmentación y Targeting	Efectividad Fuerza de Ventas Precio	Presentación Trabajo Práctico
16 a 17	Trabajo Práctico	Trabajo Práctico	Trabajo Práctico	Entrega de Diplomas y Cierre

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.

INVERSIÓN

Residentes en Argentina: **\$ 100.000.-**

Residentes fuera de Argentina: **USD 1000.-**

Descuentos en caso de ser varios participantes de una misma empresa: 5% por 2, 10% por 3, 15% por 4 y 20% por 5 participantes.

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  (+54 9 11) 5799-4216

/PosgradosUCES

