Marketing farmacéutico 360°

Estrategias innovadoras para conquistar el mercado de la salud

DESCRIPCIÓN

En este curso comprenderán los principales fundamentos del marketing farmacéutico mediante exposiciones magistrales, discusión de experiencias del sector, análisis de situaciones reales y ejercicios prácticos que faciliten la aplicación inmediata de los conceptos abordados.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Profesionales del sector farmacéutico y de salud que participen en áreas de marketing, comercial, ventas, desarrollo de negocios, gestión de productos o planificación estratégica.

Objetivo del curso

Brindar a los participantes una comprensión práctica de los fundamentos del marketing farmacéutico, sus particularidades frente a otras industrias, los principales actores que participan en la toma de decisiones, y las herramientas esenciales para diseñar una propuesta de valor y construir un plan de marketing aplicado al sector.

¿QUÉ APRENDERÁS?

01 Comprender las características diferenciales del marketing farmacéutico, su ecosistema y los principales factores que influyen en la generación de valor

02 Analizar el mercado, los diferentes clientes y actores del sector, para identificar oportunidades, segmentos prioritarios y factores que influyen en la adopción de una marca.

03 Integrar los conceptos desarrollados, en una estructura ejecutiva de Plan de Marketing Farmacéutico que conecte análisis, estrategia, ejecución y medición

CONTENIDO

MÓDULO 1

- Fundamentos del Marketing Farmacéutico
- Mercado, clientes y stakeholders

MÓDULO 2

- Propuesta de valor y posicionamiento

MÓDULO 3

- Estrategias, herramientas e inteligencia
- artificial aplicada al Marketing Farmacéutico

MÓDULO 4

- Integración del plan de Marketing Farmacéutic

Ada Castillo

Ejecutiva del sector farmacéutico con más de 30 años de experiencia liderando estrategias de marketing, ventas, desarrollo de negocios y gestión del ciclo de vida de productos en mercados altamente competitivos y regulados.