INESEM

BUSINESS SCHOOL

Técnico de Ventas y Distribución de Productos Farmacéuticos + Titulación Universitaria

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Técnico de Ventas y Distribución de Productos Farmacéuticos + Titulación Universitaria

duración total: 500 horas ***horas teleformación:*** 150 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Este curso de Técnico de Ventas y Distribución de Productos Farmacéuticos + Titulación Universitaria de Visitador Médico (Doble Titulación + 20 Créditos tradicionales LRU) le ofrece una formación especializada en la materia. Debemos saber que en la actualidad el papel del Visitador Médico a despertado gran interés ya que es un trabajo muy gratificante y posibilita incrementar la experiencia profesional debido a que es un sector en el que las innovaciones son frecuentes y se necesita una formación constante para conseguir logros. Los Visitadores Médicos son uno de los eslabones principales en la distribución de los productos farmacéuticos de las grandes empresas de la industria farmacéutica. Con el presente curso se pretende dar una visión del trabajo realizado en la visita médica y farmacéutica, ya que la necesidad de incorporación laboral en este sector es notable.

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Analizar el proceso de dispensación de productos farmacéuticos en establecimientos y servicios farmacéuticos, relacionándolo con las prescripciones facultativas y con las características de los distintos tipos de productos.
- Analizar las características farmacológicas de los productos farmacéuticos sobre el organismo.
- Explicar los distintos sistemas de clasificación de medicamentos y sus aplicaciones fármacoterapéuticas
- Describir las acciones y la utilización de plantas medicinales de uso en fitoterapia.
- Describir las acciones y la utilización de medicamentos de uso en terapéutica veterinaria.
- Realizar las operaciones técnicas necesarias para determinar parámetros somatométricos: peso y talla.
- Realizar las operaciones técnicas necesarias para determinar los valores de las constantes vitales.
- Conocer las funciones del Visitador Médico
- Dominar la histología, anatomía y fisiología del cuerpo humano
- Saber los conceptos básicos sobre microbiología y biotecnología
- Aprender técnicas de venta y marketing farmacéutico
- Asimilar los conceptos generales de la farmacología

para qué te prepara

El presente curso de Técnico de Ventas y Distribución de Productos Farmacéuticos + Titulación Universitaria de Visitador Médico (Doble Titulación + 20 Créditos tradicionales LRU) te capacita para facilitar a los médicos toda la información que precisan sobre nuevos productos farmacéuticos, a canalizar la comunicación entre los médicos y los laboratorios farmacéuticos y te enseña a organizar y gestionar la actividad de vendedor especializado.

salidas laborales

Laboratorios farmacéuticos, comercializadoras de productos de farmacia, empresas de parafarmacia, negocios relacionados con la farmacología y empresas de artículos de ortopedia.

+ Información Gratis

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

INESEM Instituto Europeo de Estudios Empresariales

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

Centro de Formación Superior de POSTGRADO INESEM

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La direccion General | **Firma del alumno/a**

MARIA MORENO HIDALGO | **Sello** | NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Productos Farmacéuticos, Dispensación y Utilización'

- Manual teórico 'Visitador Médico'

profesorado y servicio de tutorías

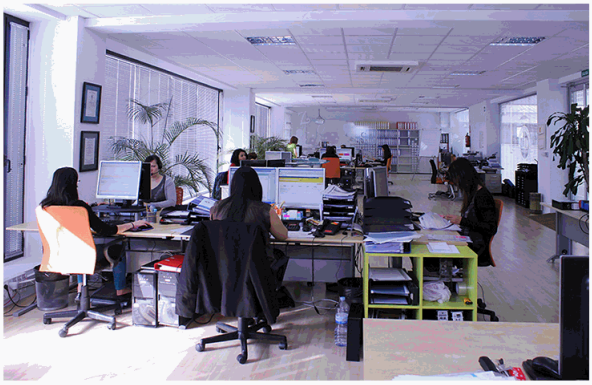
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual**: El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. PRODUCTOS FARMACÉUTICOS, DISPENSACIÓN Y UTILIZACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DISPENSACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS.

1.Dispensación de medicamentos: acto de dispensación.
2.Condiciones de prescripción y requisitos de dispensación de los distintos productos dispensados en un establecimiento farmacéutico y servicio de farmacia.
3.Registro de medicamentos dispensados.
4.Acondicionamiento de medicamentos: información relativa a las condiciones de dispensación e información farmacológica.
5.farmacológica. Aplicaciones informáticas de dispensación de productos farmacéuticos y consejos de utilización.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTOS BÁSICOS EN FARMACOLOGÍA.

1.Origen del medicamento y mecanismo de acción.
2.Biofarmacia y farmacocinética básica: proceso de liberación, absorción, distribución, metabolismo, excreción y respuesta de medicamentos en el organismo (LADMER).
3.Reacciones adversas a medicamentos. Interacciones de los medicamentos.
4.Medicamentos en circunstancias especiales.
5.Administración de medicamentos: formas farmacéuticas y vías de administración.
6.Dosificación de medicamentos Dosis Diarias Definidas (DDDs).
7.Relación dosis- efecto.
8.Intoxicación por medicamentos.
9.Aplicaciones informáticas de base de datos del medicamento.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CLASIFICACIÓN ANATÓMICA-TERAPÉUTICA Y QUÍMICA DE MEDICAMENTOS (ATC).

1.Sistemas de clasificación de medicamentos.
2.Clasificación anatómica- terapéutica y química: niveles de estructuración.
3.Fundamentos básicos de anatomía, fisiología y patología humana.
4.Grupos terapéuticos: grupos de fármacos según su indicación terapéutica principal, el órgano o sistema sobre el que actúa, propiedades químicas y propiedades farmacológicas.
5.Pautas en la utilización de medicamentos.
6.Catálogo de especialidades farmacéuticas.
7.Aplicaciones informáticas de base de datos del medicamento.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRINCIPIOS DE FITOTERAPIA.

1.Introducción al estudio de plantas medicinales.
2.Conceptos básicos.
3.Plantas medicinales más habituales en la aplicación terapéutica.
4.Registro de plantas medicinales.
5.Condiciones de dispensación.
6.Catálogo de plantas medicinales.
7.Aplicaciones informáticas de bases de datos de plantas medicinales.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. HOMEOPATÍA.

1.Criterios terapéuticos de Hahnemann.
2.La ley de similitud.
3.Aplicaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MEDICAMENTOS DE USO ANIMAL.

1.Introducción al estudio de medicamentos de uso animal.
2.Conceptos básicos.
3.Medicamentos de uso animal más habituales en la aplicación terapéutica.
4.Residuos de los medicamentos: residuos de los fármacos en los alimentos de origen animal.
5.Definición del límite máximo de residuos (MRL).

6.Impacto medioambiental de las explotaciones ganaderas.
7.Registro de medicamentos de uso animal.
8.Condiciones de dispensación.
9.Catálogo de medicamentos de uso animal.
10.Aplicaciones informáticas de bases de datos de medicamentos de uso animal.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MATERIAL DE ORTOPEDIA, PRÓTESIS Y AUDIOPRÓTESIS.

1.Conceptos básicos en material de ortopedia, prótesis y audioprótesis.
2.Material de ortopedia, prótesis y audioprótesis más habituales en establecimientos y servicios farmacéuticos.
3.Registro de material de ortopedia, prótesis y audioprótesis.
4.Condiciones de dispensación.
5.Catálogo de material de ortopedia, prótesis y audioprótesis.
6.Aplicaciones informáticas de bases de datos de material de ortopedia, prótesis y audioprótesis.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INDICADORES BIOLÓGICOS: PARÁMETROS SOMATOMÉTRICOS Y CONSTANTES VITALES.

1.Parámetros somatométricos: concepto, técnicas de medida e interpretación.
2.Constantes vitales: concepto, técnicas de medida e interpretación.
3.Registro de datos.
4.Aplicaciones informáticas de bases de datos.
5.Bibliografía sobre indicadores biológicos.

MÓDULO 2. VISITADOR MÉDICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES UN VISITADOR MÉDICO?

1.Definición y funciones
2.Requisitos básicos
3.Perfiles para la visita médica
4.Características de la profesión de visitador médico
5.Organismos y legislación para la regulación del visitador médico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HISTOLOGÍA, ANATOMÍA Y FISIOLOGÍA DEL CUERPO HUMANO

1.Nivel químico de organización
2.Histología
3.Anatomía y fisiología
4.Sistema nervioso
5.Sistema osteomuscular
6.Aparato digestivo
7.Sistema circulatorio
8.Aparato respiratorio
9.El sistema renal. Aparato urinario
10.El sistema endocrino. Órganos de reproducción

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PATOLOGÍAS

1.La salud y la enfermedad
2.Patologías en el sistema nervioso
3.Patologías en el sistema osteomuscular y el aparato digestivo
4.Patologías en el sistema cardiovascular y circulatorio
5.Patologías en el sistema respiratorio, renal, urogenital y endocrino

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MICROBIOLOGÍA Y BIOTECNOLOGÍA

1.Microbiología
2.Biotecnología

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FARMACOLOGÍA

1.Conceptos generales de farmacología
2.La interacción fármaco-receptor
3.Fases en la administración de un fármaco
4.Dosificación de un fármaco

+ Información Gratis

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA. LA VISITA MÉDICA Y EL MARKETING FARMACÉUTICO

1.La industria farmacéutica
2.La visita médica
3.Introducción al marketing
4.Marketing farmacéutico
5.Terminología médica básica

UNIDAD DIDÁCTICA 7. HABILIDADES COMUNICATIVAS Y TÉCNICAS DE VENTA DEL VISITADOR MÉDICO

1.Introducción
2.Teorías de la venta
3.Características del buen vendedor/a
4.Los conocimientos del vendedor/a
5.Comunicación verbal en la venta
6.Comunicación no verbal
7.Técnicas y procesos de negociación
8.Fases del proceso de venta