

Curso:

# VISITADOR MÉDICO

"Desarrolla habilidades clave para construir relaciones efectivas y promover información médica de calidad."

## APRENDE:

- ✓ Fundamentos Médicos
- ✓ Conocimientos Técnicos de la Industria Farmacéutica
- ✓ Rol del Visitador Médico



## PRESENTACIÓN Y OBJETIVO:

Capacitar al participante en conocimientos teóricos, habilidades prácticas con la finalidad de comprender, comunicar y presentar productos farmacéuticos de manera efectiva, establecer relaciones sólidas con profesionales de la salud y mantenerse actualizados en investigación médica, estrategias de marketing y ventas. El enfoque ético y el cumplimiento normativo serán fundamentales para su desempeño en la industria farmacéutica, contribuyendo al crecimiento y reputación de las empresas a las que sirven.

## CONTENIDO PROGRAMÁTICO:

### MÓDULO 1: FUNDAMENTOS MÉDICOS.

#### 1.1 Anatomía y Fisiología Básica

- Conocimientos esenciales para comprender productos farmacéuticos.
- Terminología médica relevante.
- Histología y Microbiología.

#### 1.2 Farmacología Básica

- Principios fundamentales de los medicamentos.
- Clasificación y modos de acción.

#### 1.3 Tratamientos Farmacológicos para patologías frecuentes

- Patologías frecuentes
- Tratamientos farmacológicos.

### MÓDULO 2: CONOCIMIENTOS TÉCNICOS DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA.

#### 2.1 Conocimiento Profundo del Producto

- Estudio detallado de los productos farmacéuticos que representan.
- Actualización constante sobre novedades y cambios en la industria.

#### 2.2 Actualización en Investigación Médica

- Habilidades para entender y comunicar hallazgos científicos relevantes.
- Interpretación de estudios clínicos.

#### 2.3 Cumplimiento Normativo y Ético

- Entendimiento de las regulaciones en la industria farmacéutica.
- Buenas prácticas de la industria y código de ética.

#### 2.4 Trazabilidad de los medicamentos

- Logística y distribución de los medicamentos.
- Buenas prácticas de almacenamiento de los medicamentos.

### MÓDULO 3: LA VISITA MÉDICA

#### 3.1 Introducción al Rol del Visitador Médico

- Definición y responsabilidades.
- Ética y profesionalismo en el campo.

#### 3.2 Comunicación Efectiva

- Habilidades de comunicación en el entorno médico.
- Construcción de relaciones con profesionales de la salud.

#### 3.3 Técnicas de Presentación de Productos

- Estrategias para presentar productos farmacéuticos de manera efectiva.
- Manejo de preguntas y objeciones.

#### 3.4 Estrategias de Marketing y Ventas

- Desarrollo de habilidades de ventas.
- Técnicas de persuasión y cierre de acuerdos.

#### 3.5 Gestión de Territorio y Planificación de Visitas

- Organización eficiente del tiempo y los recursos.
- Estrategias para maximizar la cobertura y efectividad.

#### 3.6 Herramientas Tecnológicas para el Visitador Médico

- Uso efectivo de tecnologías para la gestión de información y seguimiento.
- Aplicaciones y herramientas útiles en la práctica diaria.

Solicita este curso privado para tu empresa  
bajo la Modalidad de tu Preferencia.



#### Modalidad:

Semipresencial



#### Duración:

120 Horas totales  
90 Horas Sincrónicas  
30 Horas Asincrónicas



#### Inversión:

Precio normal: \$340  
Promoción: Descuento  
para Estudiantes y  
Egresados del ISTL



#### Horario:

**Teoría:** Martes, miércoles y jueves  
(A través de Zoom) 19h00 a 21h00  
**Presencial:** Sábados de 09h00 a  
13h00



#### Requisitos:

- Copia de Cédula
- Mínimo Bachillerato



#### Incluye:

- Material de Apoyo Digital.
- Acompañamiento en el proceso de capacitación.
- Prácticas presenciales.
- Certificado de Aprobación con Aval Instituto Superior Tecnológico Libertad.