

Centro de Desarrollo  
Técnico Profesional



Universidad  
Católica del  
Uruguay

Programa de Formación Profesional

# Visitador Médico Profesional

Montevideo 2017

## Presentación

---

La tarea del Visitador Médico en el Uruguay y a nivel mundial, tiende a exigir una creciente preparación técnico-profesional. La complejidad del sector farmacéutico en cuanto a la amplísima oferta de medicamentos y el grado de incidencia que tiene la relación interpersonal en la venta, hace del Programa de Visitador Médico una preparación idónea para el buen desempeño del cargo.

Por la naturaleza de la comercialización del medicamento, instrumental médico, reactivos, etc. hace que ésta sea una venta compleja. En ella participan diversos actores, diferentes profesionales, lo que exige una formación específica y de nivel.

El Visitador Médico debe contar con un entrenamiento de alta exigencia, por lo complejo y competitivo del medio en que se desempeña.

## Objetivos

---

Visitador Médico es un Programa de Formación Profesional (PFP) orientado a formar profesionales de la venta farmacéutica y afines.

Se pretende que al finalizar el curso, los participantes:

- Hayan adquirido un conjunto de información, técnicas y modelos profesionales, útiles para la gestión de la Visita Médica.
- Estén en condiciones de desarrollar la función de Visitador Médico, en el marco de máxima habilidad y conocimiento desde el momento mismo de su incorporación a la Industria Farmacéutica.
- Se busca crear una mentalidad profesional orientada a la satisfacción del cliente y de la empresa; la búsqueda constante de la excelencia y el desarrollo personal.
- Realicen una integración del conocimiento teórico-práctico adquirido, con la vida real en el mundo de los negocios.

## Público Objetivo

---

Este Programa está dirigido a personas que se desempeñan como visitadores médicos, aspirantes a ingresar en dichos cargos, promotores y vendedores técnicos de productos afines.

## Módulos

MÓDULO	CONTENIDO	HORAS
Introducción a la Visita Médica	<p>Ubicar al estudiante en los elementos fundamentales de la Profesión. Lograr que el estudiante descubra la necesidad de incorporar disciplinas complementarias para alcanzar el éxito en la promoción y comercialización de medicamentos, instrumental, reactivos, etc. en la Industria Farmacéutica.</p> <p>Metodología: Se impartirá conocimiento teórico y discusión de casos provenientes de la vida real.</p>	12
Aspectos Médicos	<p>Brindar: una visión general en los aspectos más relevantes en la medicina, conocimientos del concepto de Salud-Enfermedad, análisis de la Organización Sanitaria Nacional, categorías de productos y vías de administración de un fármaco.</p> <p>Metodología: Se aplicará una metodología activa, donde la participación del participante debe ser el elemento fundamental para el logro de los objetivos pedagógicos del programa. Se utilizarán materiales escritos como soporte del proceso de aprendizaje, en una modalidad de taller / análisis de casos.</p>	24
Medicamentos y Medicina	<p>Proporcionar conocimientos sobre el marco legal de operación de la industria farmacéutica y afines. Normativa local y MERCOSUR. Capacitar al alumno para conocer las diversas formas farmacéuticas, sus propiedades y formas de uso. Dotar al alumno de conocimientos sobre Buenas Prácticas de Transporte para todo tipo de productos farmacéuticos (cadena de frío y otros). Informar sobre situaciones excepcionales que pueden ocurrir con medicamentos en plaza.</p> <p>Metodología: Se aplicará una metodología activa, donde la participación del participante debe ser el elemento fundamental para el logro de los objetivos pedagógicos del programa. Se utilizarán materiales escritos y ejercicios como soporte del proceso de aprendizaje.</p>	15

<p><b>Farmacología</b></p>	<p>Brindar conocimientos de las familias de fármacos, sus características, indicaciones y contraindicaciones. Lograr que el participante incorpore el lenguaje de los fármacos como parte de la actividad diaria del Visitador Médico. Conocer los objetivos de la Farmacovigilancia. Metodología: Se aplicará una metodología activa, donde la participación del estudiante debe ser el elemento fundamental para el logro de los objetivos pedagógicos del programa. Se utilizarán materiales escritos y discusión de casos reales como soporte del proceso de aprendizaje.</p>	<p>27</p>
<p><b>Marketing Farmacéutico</b></p>	<p>Introducir a los participantes al conocimiento de la estructura Sanitaria, sus componentes y los cambios más significativos de los últimos años. Introducirlos al Mercado Farmacéutico; su evolución y una comprensión de la composición del mercado actual. Brindar los conocimientos necesarios que le permitan al participante colaborar eficientemente con el área de marketing, especialmente en el manejo de la información, en los cambios del consumidor y la importancia del servicio en la permanencia del negocio y en el soporte a la venta y la fidelización de clientes.</p>	<p>24</p>
<p><b>Negociación</b></p>	<p>Brindar los conocimientos necesarios para: analizar y comprender cuáles son los factores que influyen en cada negociación; conocer las diversas técnicas y “herramientas” aplicables en las diferentes negociaciones; poder conocer las diferentes tácticas que se utilizan, que le permitan al participante poder discernir para cada negociación, cuál es la metodología más conveniente de aplicar, dadas las circunstancias. Metodología: Se trabaja en base a casos prácticos. Se realizan actividades de aplicación de los conocimientos teóricos.</p>	<p>18</p>
<p><b>Gestión Comercial</b></p>	<p>Otorgar los instrumentos de trabajo y técnicas eficaces de: ventas, auto gerenciamiento, planificación estratégica y gestión de clientes. Metodología: Se aplicará una metodología activa, role play, donde la participación del estudiante debe ser el elemento fundamental para el logro de los objetivos pedagógicos</p>	<p>12</p>

	<p>del programa. Se utilizarán materiales escritos como soporte del proceso de aprendizaje, en una modalidad de taller / análisis de casos.</p>	
<p>Visita Médica</p>	<p>Proporcionar una visión general de los escenarios laborales. Planificar y evaluar la gestión de la visita médica de cada participante, con el objetivo de lograr el más óptimo desempeño. Conocimiento y aplicación de comportamiento ético en la función Profesional. Metodología: Se aplicará una metodología activa, donde la participación del estudiante debe ser el elemento fundamental para el logro de los objetivos pedagógicos del programa. Se utilizarán materiales escritos, representativos y visuales como soporte del proceso de aprendizaje, en una modalidad de taller donde el estudiante deberá hacer teatro de visita en condiciones similares a la vida real.</p>	<p>24</p>

*El presente Programa se rige según el Reglamento de los Cursos y Programas de Formación Profesional especificado en la Guía de Normas y Procedimientos.*

## Cuerpo Docente

**Carlos Carvalho** (Marketing Farmacéutico): Doctor en Medicina, Universidad de la República. Postgrado y Master en Marketing, Universidad Católica del Uruguay. Actual Gerente General del Laboratorio Nolver S.A. (Filial Tecnofarma Argentina). Docente de la Universidad Católica del Uruguay a nivel de grado en la Lic. En Negocios Internacionales e Integración (Estrategia Competitiva Internacional). Docente del Centro de Desarrollo Profesional en los cursos de Marketing y Gestión Comercial. Coordinador del programa de Marketing.

**Mario Pérez Rodríguez** (Visita Médica e Introducción): Asistente en Marketing, Universidad Católica del Uruguay. Docente del Visita Médica y Ventas, Universidad Católica del Uruguay. Docente de Marketing, ventas y Recursos Humanos en la Federación Cooperativas de Producción del Uruguay. Docente de Marketing Moderno – Redes, IMM – Unión Europea y Docente de Ventas, Parque Tecnológico Industrial. Asesor del Parque Tecnológico Industrial. Visitador Médico.

**Graciela Vázquez Scavino** (Aspectos Médicos): Doctora en Medicina, Universidad de la República. Postgrado en Medicina del Deporte, Universidad de la República. Docente

Aspectos Cardiovasculares, respiratorios y metabólicos en Medicina del Deporte. Cátedra de Medicina del Deporte. Facultad de Medicina. Aspectos médicos en la Medicina del Deporte. Escuela de Sanidad HCFFAA. Aspectos Médicos CDP – UCUDAL. Asesor Médico, Laboratorio Lamían; Jefe del Servicio de Medicina del Deporte, H.C.FF.AA; Jefe del Hogar Español de Ancianos, Asociación Española 1ª de Socorros Mutuos.

**Pedro Castro** (Negociación): Egresado de la Licenciatura en Comunicación Social, énfasis en Comunicación Organizacional - Universidad Católica del Uruguay (UCUDAL). Técnico en Relaciones Públicas - Asociación Uruguaya de Relaciones Públicas (AURP). Experiencia Docente: Profesor de la Cátedra de Tendencias Contemporáneas de la Comunicación (Licenciatura en Comunicación Social - UCUDAL). Desde 1990 ha dictado cursos de su autoría, relacionados con la comunicación y las relaciones públicas: Atención al Cliente, Redacción Empresarial, Diagnóstico y Desarrollo de la Comunicación Interna, Negociación Cooperativa, Comunicación Gestual, Imagen e Identidad Corporativa, Trabajo en Equipo, etc., tanto en empresas públicas (BROU, BPS, IMM, etc.) como privadas (SONDA, Univ. ORT, ANMYPE, EGAD, MAPFRE, Círculo Católico, Agroempresa Forestal, etc.)

## Requisitos e Inscripciones

---

Se debe haber aprobado 4to. Año de secundaria o experiencia laboral de al menos 2 años en tareas que avalen las competencias requeridas para la actividad y 18 años cumplidos al momento de la inscripción al Programa.

Las inscripciones se realizarán de lunes a viernes, de 9 a 19hs en las oficinas del CDTP en el edificio central de la Universidad Católica, ubicado en Av. 8 de Octubre 2738.

Al momento de la inscripción se deberá presentar: CI, una constancia de haber culminado 4to año de secundaria, así como también el monto de la primera cuota.

## Inserción Laboral

---

Este programa se encuentra amparado en el convenio que el Centro de Desarrollo Técnico Profesional ha firmado con importantes consultoras de recursos humanos con el fin de mejorar la inserción laboral de sus estudiantes. El sistema consiste en el envío de los Curriculum Vitae de aquellos estudiantes que se encuentren interesados en ser parte de las bases de datos de dichas organizaciones, aumentando así, su visibilidad en el mercado laboral.

## Carga horaria y días de clases

---

El Programa consta de 156 horas.

**Régimen de clases: lunes y miércoles de 19 a 22hs.**

*(Importante: Módulo Aspectos Médicos: Lunes y Jueves de 19 a 22hs).*

**Régimen Intensivo: lunes, miércoles y viernes de 19 a 22hs.**

Inicios:           21 de marzo primer grupo.\*  
                      24 de abril segundo grupo.\*  
                      7 de agosto grupo intensivo.\*

Duración: 8 meses.

Intensivo: 5 meses.

Los cursos se realizarán en el edificio de la Facultad de Enfermería y Tecnologías de la Salud, Avenida Garibaldi 2831.

*En caso de recuperación de clase (por ausencia de docente o modificación del cronograma por parte del CDTP) la misma será en días no habituales de clase, en el mismo horario.*

\*Las fechas de inicio pueden sufrir cambios.

## Costo del programa

---

Número de cuotas

Valor de la cuota

8

\$6287

- La no exigencia de bachillerato completo proviene del carácter no terciario de esta propuesta.
- El Centro de Desarrollo Técnico Profesional de la Universidad Católica se reserva el derecho de realizar ajustes de fechas, horarios, contenidos y/o costos.
- El valor de las cuotas se actualiza semestralmente, en función del ajuste salarial inmediato anterior a la fecha de aplicación de la referida actualización resuelta por el consejo de salarios correspondiente al sector de actividad de la Universidad, o el IPC del semestre anterior, según el que resulte mayor. **Los ajustes se realizarán el 1º de abril y el 1º de octubre de cada año.**
- La realización de todos los cursos está condicionada a la inscripción de un número mínimo de estudiantes por grupo, establecido por la Universidad.

### INFORMES E INSCRIPCIONES:

8 de Octubre 2738, Montevideo – Teléfono: 24872717 int. 6010 / 6011

Correo electrónico: [cdtp@ucu.edu.uy](mailto:cdtp@ucu.edu.uy)

Página web: <http://cdtp.uvu.edu.uy>