

# FORMACIÓN SECTOR FARMACEÚTICO 2017



C/ Francisco Silvela, 54 bis 1ºD - 28028 Madrid  
Tel. 91 080 82 44

C/ Madrazo, 27-29 4ª Planta - 08006 Barcelona

Edificio Centro Módulo, 108  
47151 Parque Tecnológico de Boecillo (Valladolid)

EDIFICIO CITEXVI Parque Científico y Tecnológico Universitario de Vigo  
Local 24 1ª Planta- 36310 VIGO (Pontevedra)

[www.itformacion.com](http://www.itformacion.com)



## SERVICIOS



*IT FORMACION es una empresa formada por un equipo multidisciplinar, referente de innovación y calidad en el sector, ofrecemos soluciones integrales de formación y consultoría estratégica a empresas e instituciones. Tenemos en nuestro porfolio de servicios una amplia variedad de cursos bajo las modalidades presencial, a distancia, lcloud y e-learning en diferentes áreas.*

*Todos nuestros programas formativos, son prácticos, gozan de certificación, cuentan con consultores expertos en la materia y están soportados por medios técnicos de última generación pudiendo usar nuestro Campus virtual como soporte a la formación en caso que el cliente lo requiera.*

*Nuestro modelo pedagógico se sustenta en atender la dimensión humana del alumno, buscando de forma personalizada satisfacer sus necesidades de formación continua. Proponemos un aprendizaje interactivo que va mas allá de la formación estándar, en el que incluimos herramientas de colaboración (foros, wikis, blogs) y la figura imprescindible del tutor personal que acompaña en todo el proceso formativo.*



## *Formación continua bonificada*

*Todas las empresas disponen de un crédito de formación que pueden utilizar en las acciones formativas que necesiten realizar. En **IT FORMACIÓN** asesoramos y gestionamos los créditos para que no se pierdan y las empresas puedan recuperar lo invertido en formación.*

*Los fondos de Tripartita tienen vigencia desde el día 1 de enero al 31 de diciembre de cada año, pasada esta fecha la empresa perderá los fondos ya que son anuales.*

*Los fondos pueden ser utilizados por cualquier trabajador de cualquier área contratado por su empresa y para cualquier formación superior o igual a 6 horas de duración.*

*La metodología para la elaboración de las propuestas pasa por la realización de las siguientes fases:*

- 1. Contacto previo y planteamiento.*
- 2. Reunión para análisis y detección de las necesidades, definición de objetivos y estudio de los parámetros generales.*
- 3. Elaboración de la propuesta concreta: objetivos, programa de contenidos, duración y apartado económico.*
- 4. Realización de las Jornadas Formativas – finalmente se hará una evaluación de resultados y definición de un proyecto de mejora para los asistentes.*

*La metodología pedagógica general utilizada es eminentemente práctica y participativa, soportándose en un Manual de conceptos básicos y orientados a la modificación efectiva de las conductas actuales de los asistentes en su trabajo. A través de la realización de casos prácticos reales y de ejercicios de simulación se busca potenciar los puntos fuertes de los participantes y eliminar los puntos débiles.*

*Para la realización de los cursos se utilizan los últimos avances en sistemas didácticos y pedagógicos. Esta faceta constituye una de las premisas básicas de la filosofía de IT Formación*

*IT FORMACIÓN ofrece formaciones sectoriales sobre esta industria tales como:*

- Introducción a la farmacología general. Conceptos generales*
- Introducción a la industria farmacéutica:*
  - Legislación*
  - Compliance*
  - Tipos de Fármacos*
  - Centros de trabajo*



*Sumado a esto, ofrecemos módulos específicos de formación para puestos de mayor gestión:*

- Area Managers*
- Project Managers o BD*
- Formaciones ad hoc*



formación  
training and technology

# MARKETING, COMUNICACIÓN Y VENTAS

- 📖 *Estructura de la visita médica / farmacéutica (según perfil de la red de ventas)*
- 📖 *Taller de indagación (SPIN SELLING)*
- 📖 *Taller de objeciones*
- 📖 *Técnicas de cierre y negociación*
- 📖 *Negociación en oficina de farmacia*
- 📖 *Merchandising y visibilidad*
- 📖 *Detailing efectivo*
- 📖 *Promoción en farmacia*
- 📖 *GPV (mass market)*
- 📖 *Gestión por Categorías en la Oficina de Farmacia*





formación  
training and technology

# MARKETING, COMUNICACIÓN Y VENTAS











- *Técnicas de venta cruzada y recomendación activa*
- *Comunicación de alto impacto*
- *Gestión eficaz del tiempo. Organización y planificación.*
- *SFE (médica/farmacia) Sales Force Effectiveness*
- *La venta desde la empatía.*
- *El marketing Emocional*
- *El Éxito en la Venta: Dirección y Técnicas Comerciales*
- *Cómo triunfar en el exterior: Estrategias de Marketing Internacional*
- *Dirección de equipos de ventas*
- *Nuevas técnicas en le punto de venta*





formación  
training and technology

# MARKETING, COMUNICACIÓN Y VENTAS

-  *Técnicas de negociación comercial*
-  *Presentación y seguimiento de propuestas comerciales*
-  *Técnicas para hablar en público*
-  *Técnicas de venta telefónica*
-  *Técnicas de desarrollo publicitario*
-  *Técnicas de Dirección y Gestión Comercial*
-  *Desarrollo de habilidades Comerciales*
-  *Explotacion comercial de las redes sociales*
-  *PNL y comunicación no verbal.*
-  *Técnicas de venta en selección de personal*







CURSOS	Nº HORAS
Administración Salesforce	30
Administración Avanzada Salesforce	18
Implementando Salesforce.com Sales Cloud	6
Implementando Salesforce.com Service Cloud	12
Programación Declarativa sobre la Plataforma Force	30
Desarrollo en Apex y Visualforce	30
Integración con Force	24
Máster en desarrollo Salesforce	60
Email Marketing Cloud	24
Social Marketing Cloud	6
Salesforce Onboarding	30
<b>TALLERES</b>	
Salesforce Onboarding for Executives	8
Salesforce Lightning	8
Marketing Cloud Workshop	8
Salesforce Communities Workshop	6
Wave Analytics Workshop	6





**IT FORMACIÓN** basa su modelo pedagógico en las teorías de la gestión del conocimiento para Optimizar el desempeño del puesto y generar un ROI semi – inmediato en la empresa.

