

FORMACIÓN SECTOR FARMACEÚTICO 2020



C/Raimundo Fernández de Villaverde 57, bajos, 28003. Madrid
Tel. 91 080 82 44

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

www.itformacion.com



Microsoft Imagine Academy



PeopleCert
PARTNER

Language
Cert

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, Icloud 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 FUNDAE 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*
- *Prl en Oficinas de Farmacia y Primeros Auxilios.*
- *Curso de protección de datos.*
- *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*

- 📖 *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*



- 📖 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



-  *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*



Entidad certificadora de Salesforce.

CURSO	Nº HORAS
USUARIOS FINALES	
Service Cloud Essentials for Agents (SVC101)	12
Reporting Fundamentals (RPT101)	6
Content Builder Essentials for the Digital Marketer (EML101)	6
Mobile and Desktop Exploration in Wave Analytics (ANC101)	6
Building Lenses, Dashboards and Apps in Wave Analytics (ANC201)	6
Working with Data and Dashboards in Wave Analytics (ANC301)	18
ADMINISTRADORES Y DESARROLADORES	
Administration Essentials For New Admins (ADM201)	30
Declarative Development For Platform App Builders (DEV402)	30
Programmatic Development Using Apex And Visualforce (DEV450)	30
MARKETING	
Essentials for Marketing Cloud Email Marketers (EEB101)	24





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.





PRESIDENCIA
DEL GOBIERNO



THALES

Técnicos Asociados



indra



SOLUCIONES DE MEDIOS



Creemos en la Formación como Motor del Cambio



KUEHNE+NAGEL



econocom
osiatris



vilma oil



INFORMÁTICA
DEL AYUNTAMIENTO
DE MADRID



atmira

