Curso de Key Account Manager para la Industria Farmacéutica

SKU	54026
Modalidad	100% Online Asincrónica
Duración	120 horas
Dirigido a	visitadores médicos, representantes comerciales, ejecutivos de venta y profesionales de marketing del sector salud.

Este programa entrega una formación aplicada en **Curso de Key Account Manager para la Industria Farmacéutica**, con contenidos orientados al contexto laboral chileno. Se trabajan fundamentos, procedimientos, herramientas de gestión y criterios de control que permiten comprender la temática y aplicarla de manera ordenada en situaciones profesionales.

Unidad 1: Fundamentos del sector y del producto

- Comprensión del contexto comercial, científico y regulatorio en que se desarrolla la actividad.
- Identificación de características, beneficios y antecedentes que deben comunicarse de forma responsable.
- Reconocimiento de perfiles de clientes y actores relevantes dentro del sector salud.

Unidad 2: Preparación y comunicación profesional

- Organización de información técnica y comercial para presentaciones claras y consistentes.
- Uso de comunicación adaptada al interlocutor, evitando afirmaciones que no estén respaldadas.
- Preparación de respuestas ante consultas y objeciones frecuentes.

Unidad 3: Gestión comercial y seguimiento

- Planificación de cartera, rutas, prioridades y oportunidades comerciales.
- Registro de interacciones, compromisos y resultados mediante herramientas de seguimiento.
- Uso de indicadores para evaluar actividad, cobertura y desempeño.

Unidad 4: Ética, calidad y mejora

- Aplicación de criterios de conducta profesional, confidencialidad y promoción responsable.
- Detección de riesgos y situaciones que requieren escalamiento o revisión.
- Análisis de resultados y definición de acciones de mejora continua.

Metodología

Estudio autónomo mediante lecturas guiadas, análisis de casos, ejercicios de aplicación, actividades prácticas, cuestionarios por unidad y evaluación final.

Recursos Didácticos

Manual de estudio, guías de trabajo, glosario técnico, fichas de apoyo, material descargable y casos prácticos relacionados con la temática del curso.

Evaluación

Cuestionarios, actividades de aplicación, resolución de casos prácticos y una evaluación final integradora.

Competencias de Egreso

- Comprender los fundamentos y procesos relacionados con Curso de Key Account Manager para la Industria Farmacéutica.
- Aplicar procedimientos y herramientas de forma ordenada y consistente.

- Identificar riesgos, errores y oportunidades de mejora en situaciones habituales.
- Gestionar información y decisiones con criterios de calidad y trazabilidad.