Cursos Universitarios

Curso de Medical Affairs en Industria Farmacéutica (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso de Medical Affairs en Industria Farmacéutica (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)

1. Sobre INESEM
2. Curso de Medical Affairs en Industria Farmacéutica (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)

Descripción / Para que te prepara / Salidas Laborales / Resumen / A quién va dirigido / Objetivos

3. Programa académico
4. Metodología de Enseñanza
5. ¿Por qué elegir INESEM?
6. Orientación
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM

BUSINESS SCHOOL

INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***

Curso de Medical Affairs en Industria Farmacéutica (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)

DURACIÓN	6 Meses
PRECIO	360 €
CRÉDITOS ECTS	8
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INESEM BUSINESS SCHOOL

UEMC Universidad Europea Miguel de Cervantes

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Universitarios

- Título Propio de Medical Affairs en Industria Farmacéutica expedido por la Universidad Europea Miguel de Cervantes acreditada con 8 Créditos Universitarios (Curso Universitario de Especialización de la Universidad Europea Miguel de Cervantes)

Resumen

Este curso ha sido diseñado para proporcionar a los estudiantes una visión completa, profunda y práctica de todos los aspectos relacionados con la normativa aplicable al registro de medicamentos, tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Para esto, el personal del departamento médico o Medical Affairs debe poseer las habilidades y el conocimiento técnico y científico adecuados para lograr buenos resultados. Además, conocer los requisitos técnicos para conseguir la autorización de comercialización de los productos con todas las garantías sanitarias y en el menor tiempo posible. Por otro lado, encontrarás amplia formación sobre investigación y factores que intervienen, así como técnicas y estadísticas para el estudio de las ciencias de la salud.

A quién va dirigido

Este Curso Medical Affairs se dirige a profesionales y futuros profesionales que deseen desarrollar su carrera laboral en roles relacionados con la gestión médica y científica en la industria farmacéutica. Está dirigido a médicos, farmacéuticos, científicos de la salud y profesionales con formación en ciencias sanitarias. Resulta también relevante para aquellos que trabajan en áreas relacionadas, como marketing, regulación o investigación clínica.

Objetivos

Con el Cursos Universitarios **Curso de Medical Affairs en Industria Farmacéutica (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Comprender el rol estratégico del Medical Affairs en la industria farmacéutica.
- Conocer la investigación clínica y la evaluación de la evidencia científica para la promoción de productos farmacéuticos.
- Realizar una comunicación científica efectiva para establecer relaciones con profesionales de la salud.
- Dominar la gestión de la información médica y la elaboración de estrategias en el marco normativo de productos farmacéuticos.
- Alinear la estrategia médica con los objetivos comerciales de la organización.

¿Y, después?

Para qué te prepara

Un Curso Medical Affairs en la industria farmacéutica te prepara para desempeñarte en roles estratégicos relacionados con la investigación clínica, la gestión de la información médica y la comunicación científica. Aprenderás a trabajar con equipos de distintas disciplinas, a establecer relaciones con profesionales de la salud y a traducir la evidencia científica en estrategias comerciales y educativas.

Salidas Laborales

El siguiente Curso Medical Affairs te dará varias posibilidades de labores donde desarrollar tu carrera laboral, puedes dedicarte a la representación médica y de productos farmacéuticos, a realizar asesoramiento médico y científico, ser Medical Manager, Redactor especialista de documentos médicos o Regulatory Affairs Specialist tratando los asuntos regulatorios más importantes.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01 Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.

Innovación y Calidad

Ofrecemos un servicio de orientación profesional y programas de entrenamiento de competencias con el que ayudamos a nuestros alumnos a crear y optimizar su perfil profesional. 02

Empleabilidad y desarrollo profesional

03 Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos. 04

Facilidades Económicas y Financieras

05 Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.

PROGRAMA ACADÉMICO

Curso de Medical Affairs en Industria Farmacéutica (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)

Unidad didáctica 1.
La investigación en las ciencias de la salud

1. La investigación
2. La investigación científica
3. El proceso de la investigación
4. Objetivos de la investigación
5. Hipótesis de la investigación
6. Ética de la investigación

Unidad didáctica 2.
Fuentes de información en investigación

1. Historia y evolución del concepto de fuentes de información
2. Fuentes de información primarias
3. Fuentes de información secundarias

Unidad didáctica 3.
Tipos de ensayos a nivel de laboratorio

1. Ensayos in vitro
2. Ensayos in situ
3. Ensayos in vivo
4. Ensayos in sillico
5. Ensayos en animales

Unidad didáctica 4.
Diseño de fármacos

1. Terminología y definiciones
2. Fases del desarrollo de un nuevo fármaco
3. Fase o preclínica
4. Screening
5. Toxicidad de fármacos Índice terapéutico
6. Formación del personal investigador

Unidad didáctica 5.
Estadística aplicada a la investigación

1. Conceptos Básicos y Organización de Datos
2. Estadística descriptiva básica
3. Análisis Conjunto de Variables
4. Distribuciones de Probabilidad
5. Introducción a la Estadística en Programas Informáticos El SPSS
6. Estadística Descriptiva con SPSS

Unidad didáctica 6.
Uso racional del medicamento

1. Uso racional de los medicamentos
2. Formación e información para la utilización adecuada de los medicamentos y productos sanitarios
3. Uso racional de medicamentos en la atención primaria a la salud
4. Uso racional de medicamentos en la atención hospitalaria y especializada
5. Uso racional de medicamentos en las oficinas de farmacia

Unidad didáctica 7.
Farmacoeconomia

1. Concepto y utilidad de la farmacoeconomía
2. Medida del bienestar mediante la farmacoeconomía
3. Tipos de evaluaciones económicas
4. Etapas de la evaluación económica
5. Limitaciones de la farmacoeconomía

Unidad didáctica 8.
Definición y delimitación del mercado relevante

1. El entorno de las Organizaciones
2. El mercado: Concepto y delimitación
3. El mercado de bienes de consumo
4. El mercado industrial
5. El mercado de servicios

Unidad didáctica 9.
La segmentación del mercado

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

Unidad didáctica 10.
Estudios de mercado y sus tipos

1. Estudios de mercado
2. Ámbitos de aplicación del estudio de mercados
3. Tipos de diseño de la investigación de los mercados
4. Segmentación de los mercados
5. Tipos de mercado
6. Posicionamiento

Unidad didáctica 11.
Marketing farmacéutico

1. Marketing farmacéutico
2. Servicio científico
3. Tipos de mercados farmacéuticos
4. Regulación de la publicidad y promoción
5. Patentes y marcas
6. Asociaciones profesionales
7. Política de producto
8. Política de precio
9. Política de distribución
10. Comunicación farmacéutica

Unidad didáctica 12.
Medical marketing

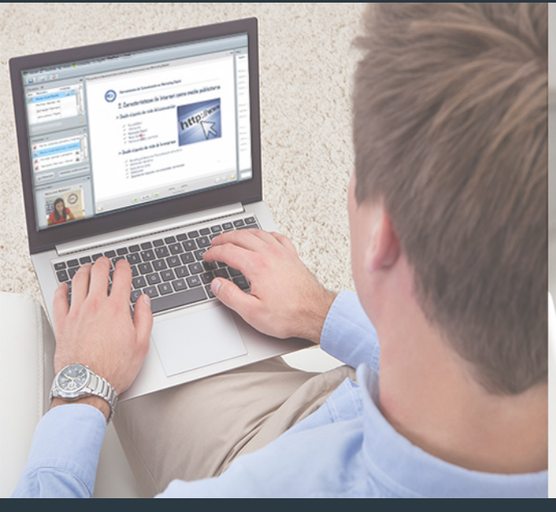
1. Investigación y desarrollo de medicamentos
2. Análisis de resultados en salud
3. Comunicación y publicidad de medicamentos
4. Gestión de crisis por motivos de seguridad en medicamentos
5. Elaboración de un Medical Marketing

Unidad didáctica 13.
Farmacología y marketing especializado

1. Biofarmacia
2. Formas farmacéuticas
3. Marketing de genéricos
4. Marketing de productos hospitalarios
5. Marketing personal

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colabradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Comunidad

Espacio de encuentro que pemite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerecias y experiencias de miles de usuarios.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.

Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.

Cursos Universitarios

Curso de Medical Affairs en Industria Farmacéutica (Titulación Universitaria + 8 Créditos ECTS)

Impulsamos tu carrera profesional

INESEM

BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es

958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.