



www.inesalud.com

La escuela de  
formación online líder  
en el sector de la salud



**Máster en Medical Affairs + 60 Créditos ECTS**

Avalado por:



Universidad Europea  
Miguel de Cervantes

Medical Affairs Master

[Ver curso en la web](#)

# ÍNDICE

1

Sobre  
INESALUD

2

Somos  
INESALUD

3

Nuestros  
valores

4

Metodología  
EDAN

5

Alianzas

6

Razones  
por las que  
elegir  
INESALUD

7

Nombre  
formación,  
datos clave  
y titulación

8

Objetivos  
y salidas  
laborales

9

Temario

10

Becas y  
financiación

11

Formas de pago

12

Contacto

## SOBRE INESALUD

### SUMA CONOCIMIENTO PARA AVANZAR EN SALUD

**INESALUD** es dedicación, vocación y profesionalidad. Es tender la mano, inyectar ánimo y extraer malestar. O lo que es lo mismo, mejorar la vida de los demás y velar por la calidad de su existencia. Porque no concebimos un sistema que no proteja el bienestar y la salud de sus ciudadanos. Como tampoco entendemos el cuidado del plano físico sin el mental. Por eso, **INESALUD** es conocimiento, atención y compromiso. De ahí que nuestra mejor medicina siempre sea la investigación combinada con la pasión que le ponemos a nuestro trabajo día tras día.

## SOMOS INESALUD

**INESALUD** es un centro de educación online especializado en ciencias de la salud que ofrece formación superior con contenidos de alta calidad e impartidos por docentes reconocidos y en activo.

Gracias a la metodología **EDAN** el alumnado aprende de una forma dinámica y práctica, con contenido exclusivo, actualizado y accesible en cualquier momento o lugar, garantizando la máxima flexibilidad de estudio. Además, la formación es impartida por docentes que trasladan todo su conocimiento y experiencia de forma práctica y aseguran un aprendizaje efectivo y adaptado al entorno laboral.

+ 18 años  
formando a especialistas  
de la salud

+ de 50.000  
estudiantes formados

98%  
tasa empleabilidad

## NUESTROS VALORES

---

### Compromiso

Somos responsables y estamos comprometidos con la sociedad y con su bienestar. Este deber se materializa en ofrecer una formación de calidad con el objetivo de capacitar a los mejores profesionales sanitarios, preparándolos para hacer frente a las exigencias que demanda el sector de la salud.

### Calidad

Nuestra condición es ofrecer un servicio sobresaliente y garantizar la satisfacción del alumnado. Velamos por la excelencia en nuestros procesos, temarios, claustro y oferta formativa. Estamos en constante cambio para responder a las necesidades de los estudiantes y a los avances científicos.

### Aplicabilidad

Nuestra misión es ofrecer un modelo de aprendizaje práctico, que desarrolle el potencial del alumnado y sea de aplicación directa en su sector. Somos dúctiles, nos ajustamos a la realidad y entendemos que nuestro objetivo es instruir y preparar a profesionales en el mundo de la salud.

### Empatía

La sociedad y su bienestar nos importan. Somos humanos y sensitivos. Nos esforzamos por entender las circunstancias de las personas que nos rodean y aplicamos la escucha activa, captando, comprendiendo y aliviando.

# METODOLOGÍA EDAN

La Metodología EDAN es un sistema pedagógico basado en el aprendizaje activo. Esto significa que el alumnado adquiere conocimientos de forma práctica y dinámica, interactuando con otros compañeros del ámbito de la salud y desarrollando su capacidad crítica mediante supuestos reales. Esta metodología se define por ser:

## Eficaz

INESALUD ofrece una formación útil y efectiva. La metodología EDAN tiene en cuenta las circunstancias del alumnado y el tiempo del que dispone. Por eso, el profesorado muestra un fiel compromiso con el estudiante e imparte la formación de forma clara y directa, combinando sus objetivos con las necesidades del mercado laboral.

## Dinámica

Un aprendizaje interactivo, en un campus dinámico y con recursos multimedia, permite al estudiante profundizar en el contenido y desarrollar su pensamiento crítico de una forma entretenida y enriquecedora. A través de la gamificación y de actividades con supuestos, el alumnado afianza conocimientos y refuerza lo aprendido.

## Activa

El alumnado es el protagonista y se potencia que aprenda de forma proactiva y desenvuelta. En este sentido, se persigue que los estudiantes sean participativos y compartan su conocimiento y visión. Para cumplir con este objetivo, se favorece el collaborative learning, trabajando en equipo y compartiendo ideas y opiniones a través de foros.

## Nutritiva

La formación de INESALUD se enmarca en el contexto actual de la medicina y los contenidos impartidos están actualizados según las novedades e investigaciones del sector. Los docentes, por su parte, priman una enseñanza aplicada al entorno laboral y se sirven de su experiencia para ofrecer un aprendizaje basado en casos reales.

## ALIANZAS

INESALUD ofrece información en salud de la mano de un referente en el sector:



Gracias a esta asociación, el alumnado se forma con los mejores profesionales del sector, en activo y con gran experiencia como docentes y especialistas de la salud. Además, ambas entidades fomentan la investigación y la actualización de prácticas en el entorno de la salud, organizando congresos de forma continuada.



UNIVERSIDAD  
NEBRIJA



Universidad Europea  
Miguel de Cervantes



SAN IGNACIO  
UNIVERSITY  
MIAMI, FL



e-CAMPUS  
UNIVERSITY

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESALUD



### Contenido de calidad

Diseñado cuidadosamente y actualizado día a día para adaptarse por completo a la realidad laboral del momento.



### Oposiciones

Obtén puntos para la bolsa de trabajo gracias a los cursos de formación sanitaria baremables.



### Claustro de renombre

Profesores que trabajan en el sector sanitario y están especializados en diferentes áreas de la medicina.



### Metodología online

Apostamos por ofrecer estudios online con las herramientas más innovadoras.



### Flexibilidad de estudio

Garantizando la calidad y excelencia estés donde estés y sea cual sea el momento en el que decidas estudiar.



### Becas y financiación

Benefíciate de nuestro sistema de becas adaptadas a tu perfil y disfruta de nuestras facilidades de financiación.

## Máster en Medical Affairs + 60 Créditos ECTS

### Para qué te prepara

EL Master ONLINE en Medical Affairs te preparará para gestionar tanto los aspectos médicos como los comerciales del lanzamiento de un nuevo producto médico al mercado. Te proporcionará una visión completa del área de la investigación farmacéutica, manteniéndote actualizado y especializándote en las funciones relacionadas con el marketing farmacéutico y la información y comunicación médica, entre otras.

### Titulación

EL Master ONLINE en Medical Affairs te preparará para gestionar tanto los aspectos médicos como los comerciales del lanzamiento de un nuevo producto médico al mercado. Te proporcionará una visión completa del área de la investigación farmacéutica, manteniéndote actualizado y especializándote en las funciones relacionadas con el marketing farmacéutico y la información y comunicación médica, entre otras.



## Objetivos

- Desarrollar los mensajes médicos base para una estrategia de marketing de producto - Comprender el rol del Medical Affairs en el sector farmacéutico. - Conocer los tipos de ensayos clínicos a nivel de laboratorio - Proporcionar información sobre el uso adecuado de los medicamentos y productos sanitarios.

## A quién va dirigido

El Máster de Formación Permanente en Medical Affairs, está dirigido a titulados universitarios del área de la salud, sanidad, farmacia, que deseen obtener los conocimientos necesarios para especializarse en aspectos como el marketing farmacéutico, la información médico-paciente.

## Salidas laborales

Desarrolla tu carrera profesional en el ámbito Sanitario, en el que podrás trabajar en Farmacias, en Investigación Farmacéutica, en departamentos médico-científicos. Adquiere una formación avanzada en unos de los mercados con mejores datos económicos, a nivel nacional e internacional. Consigue la formación necesaria para especializarte en el área del marketing farmacéutico.

# MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS FARMACÉUTICAS

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INVESTIGACIÓN EN LAS CIENCIAS DE LA SALUD

1. Concepto y finalidad de la investigación
2. La investigación científica en el ámbito sanitario
3. El proceso de la investigación
4. Objetivos de la investigación
5. Hipótesis de la investigación
6. Cuestiones éticas en 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
4. Fuentes de información terciarias

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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 4. 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 el ámbito de la Atención Primaria
4. Uso racional de medicamentos en el ámbito de la Atención Hospitalaria y Especializada
5. Uso racional de medicamentos en El ámbito de la Farmacia Comunitaria

# MÓDULO 2. PROCESO DE DESARROLLO DE FÁRMACOS

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. FASES DE LA INVESTIGACIÓN CLÍNICA

1. Fase I
2. Fase II

3. Fase III
4. Fase IV

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISEÑO Y GESTIÓN DE ENSAYOS CLÍNICOS**

1. Introducción al Ensayo clínico
2. Obtención de la información primaria y recogida de datos
3. Gestión de datos
4. Interpretación y comunicación de resultados

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. MONITORIZACIÓN DE ENSAYOS CLÍNICOS**

1. Glosario bilingüe español-inglés sobre ensayos clínicos
2. Planificación del ensayo clínico
3. Desarrollo del Ensayo Clínico
4. Perfil del monitor de EC
5. Participantes en los Ensayos Clínicos

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. DISEÑO DE FÁRMACOS**

1. Terminología y definiciones
2. Fases del desarrollo de un nuevo fármaco
3. Fase 0 o preclínica
4. Screening
5. Toxicidad de fármacos Índice terapéutico
6. Formación del personal investigador

## **MÓDULO 3. BASES CIENTÍFICAS: FARMACOLOGÍA Y TOXICOLOGÍA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. FARMACOLOGÍA**

1. Farmacología: definición y diferencia con otras ciencias
2. Farmacocinética
3. Farmacodinamia

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. PARÁMETROS FARMACOCINÉTICOS**

1. Parámetros farmacocinéticos fundamentales. Aclaramiento
2. Parámetros farmacocinéticos fundamentales. Volumen de distribución
3. Semivida
4. Biodisponibilidad y efecto de primer paso

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. FORMAS FARMACÉUTICAS**

1. Principales formas farmacéuticas
2. Formas líquidas no estériles
3. Formas líquidas estériles
4. Formas sólidas no estériles
5. Formas sólidas estériles
6. Formas semisólidas

7. Otras formas farmacéuticas
8. Formas farmacéuticas especiales

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. VÍAS DE ADMINISTRACIÓN**

1. Vías de administración farmacológica
2. Vía oral
3. Vía rectal
4. Vía parenteral
5. Aplicación tópica

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. REACCIONES ADVERSAS A LOS MEDICAMENTOS**

1. Conceptos relacionados más frecuentemente con las reacciones adversas a medicamentos
2. Clasificación de reacciones adversas a medicamentos
3. Fármacos que más frecuentemente se asocian a las RAM
4. Manifestaciones clínicas y factores que modifican las RAM

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. INTERACCIONES FARMACOLÓGICAS**

1. Conceptos que más se relacionan con las interacciones farmacológicas
2. Factores que favorecen las interacciones farmacológicas
3. Interacciones farmacéuticas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. TOXICIDAD POR MEDICAMENTOS**

1. El laboratorio de toxicología clínica
2. Diagnóstico general de las intoxicaciones
3. Conceptos generales de toxicocinética
4. Intoxicación aguda por salicilatos
5. Intoxicación aguda por paracetamol
6. Intoxicación por benzodiazepinas y barbitúricos
7. Intoxicación medicamentosa por fármacos antidepresivos
8. Intoxicación aguda por neurolépticos
9. Corazón e intoxicaciones
10. Síndrome serotoninérgico

## **MÓDULO 4. ASPECTOS LEGALES EN EL DESARROLLO Y AUTORIZACIÓN DE MEDICAMENTOS**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LEGISLACIÓN FARMACÉUTICA BÁSICA**

1. Introducción
2. Legislación General de Sanidad en Farmacia
3. Legislación Farmacéutica sobre Medicamentos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. AGENCIA EUROPEA DE MEDICAMENTOS**

1. La Agencia Europea de Medicamentos
2. El registro de medicamentos en la Comunidad Europea
3. El procedimiento centralizado en el registro de medicamentos de uso humano

4. Autorización y supervisión comunitaria de los medicamentos veterinarios sometidos al procedimiento centralizado de registro
5. Reconocimiento mutuo de autorizaciones de comercialización de medicamentos entre Estados miembros
6. El certificado complementario de protección de medicamentos
7. Los medicamentos huérfanos en la Comunidad Europea

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. CÓDIGO DEONTOLÓGICO**

1. Fundamento filosófico de la ética y deontología profesional
2. Código deontológico de la profesión farmacéutica
3. Responsabilidad moral, legal y social del farmacéutico
4. Secreto profesional

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. FARMACOVIGILANCIA**

1. Farmacovigilancia
2. Sistema Español de Farmacovigilancia
3. Programa de Notificación Espontánea de reacciones adversas
4. Reacciones adversas: concepto y clasificación

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGISTROS DE MEDICAMENTOS**

1. Nociones básicas del registro de estudios clínicos y medicamentos
2. La patente farmacéutica
3. Autorización de nuevos medicamentos
4. Industria farmacéutica y regulación de precios y acceso a medicamentos y productos sanitarios en España
5. Market access

## **MÓDULO 5. MARKETING FARMACÉUTICO**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. PAPEL DEL MARKETING EN EL SISTEMA ECONÓMICO Y EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL**

1. Evolución del concepto y contenido del marketing: el intercambio como criterio de demarcación del alcance del marketing
2. La función del marketing en el sistema económico
3. El marketing como filosofía o cultura empresarial: evolución del papel del marketing dentro de la empresa Las tendencias actuales en el marketing
4. Marketing y dirección estratégica

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. 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 3. 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 4. LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y EL MARKETING**

1. Los componentes de un sistema de información de marketing
2. Concepto, objetivos y aplicaciones de la investigación de mercados
3. Metodología para la realización de un estudio de investigación de mercados

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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 6. 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 7. PLANIFICACIÓN DE MARKETING**

1. Técnicas de previsión de ventas
2. Marketing estratégico
3. El plan de marketing
4. Auditoría del plan de marketing: control externo e interno

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. VENTAS**

1. Red de ventas
2. Visita Médica
3. Micromarketing
4. Previsión de ventas
5. Elementos financieros en marketing farmacéutico

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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 10. FARMACOLOGÍA Y MARKETING ESPECIALIZADO

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

# MÓDULO 6. FARMACOECONOMÍA

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD DE COSTES

1. Definición de la Contabilidad de Costes
2. Objetivos
3. Relación con la contabilidad de financiera
4. Concepto de coste
5. Clasificaciones de costes

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONCEPTO DE COSTE EN EL PROCESO PRODUCTIVO

1. Conceptos de gasto, pago y coste
2. Costes del producto y del periodo
3. Costes directos e indirectos
4. Costes fijos y variables
5. Costes necesarios versus costes no necesarios: costes de la actividad y subactividad

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. COSTES ESTÁNDARES Y AVANZADOS

1. Características del modelo de costes estándar
2. El coste estándar: su determinación
3. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de los materiales directos
4. Cálculo y análisis de las desviaciones en el coste de la mano de obra directa
5. Cálculo y análisis de las desviaciones en costes directos

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. RIESGO EN EL ANÁLISIS DE INVERSIONES

1. Métodos simples del tratamiento del riesgo
2. Análisis de la sensibilidad y de los distintos escenarios
3. Decisiones secuenciales: arboles de decisión

## MÓDULO 7. DESARROLLO DE HABILIDADES PERSONALES Y PROFESIONALES EN EL ENTORNO DE SALUD

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA COMUNICACIÓN EN CONTEXTOS SANITARIOS

1. Fundamentos de la comunicación
2. Estilos de comunicación
3. Dificultades en la comunicación
4. Habilidades básicas: escucha activa

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMUNICACIÓN ORAL EN CONTEXTOS SANITARIOS

1. Introducción
2. Las actitudes para el diálogo entre el profesional sanitario y el paciente
3. Claves para la comprensión de la información sanitaria
4. Problemas psicológicos de la comunicación entre el profesional sanitario y el paciente

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL CONTEXTO SANITARIO

1. ¿Qué es la comunicación no verbal?
2. Componentes de la comunicación no verbal
3. El lenguaje corporal
4. Importancia de una buena observación para una comunicación adecuada

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. RELACIÓN ENTRE EL PERSONAL SANITARIO Y EL PACIENTE

1. El rol del profesional sanitario
2. El rol del paciente
3. Comunicación entre el personal sanitario y el enfermo
4. Modelos de relación entre el paciente y el personal sanitario

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. CARACTERÍSTICAS Y CONSIDERACIONES PARA UNA DIRECCIÓN EXITOSA

1. Definición del marco conceptual y tipología de proyectos
2. Definición del tipo de proyecto en lo que respecta a sus peculiaridades básicas
3. Consideraciones a tener en cuenta en la dirección de proyectos
4. Dirección y gestión eficaz de proyectos
5. Indicaciones para obtener una dirección y gestión exitosa

### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL EQUIPO EN LA ORGANIZACIÓN ACTUAL

1. La importancia de los equipos en las organizaciones actuales
2. La efectividad de los equipos
3. Grupo vs Equipo
4. Composición de equipos, recursos y tareas

5. Los procesos en los equipos
6. Recursos humanos y coaching

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL LIDERAZGO EFICAZ DENTRO DEL GRUPO**

1. Conceptualización
2. Estilos de liderazgo
3. El líder
4. Papel del líder dentro del grupo
5. Estrategias y posibilidades para liderar de forma eficaz

## **UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTELIGENCIA EMOCIONAL**

1. Introducción
2. Componentes
3. Habilidades de Inteligencia Emocional
4. Relevancia e implicaciones de la Inteligencia Emocional

# **MÓDULO 8. DEPARTAMENTO DE MEDICAL AFFAIRS**

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIA MÉDICA**

1. Educación médica y compromiso con los stakeholders
2. Excelencia científica
3. Decisiones basadas en la evidencia
4. Recopilación de información relevante en el sector

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA COMO EMPRESA: PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA**

1. Proceso de planificación de la empresa
2. Estructura del control
3. Organización del proceso presupuestario
4. Ejercicio resuelto. Dossier de seguimiento presupuestario

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. COMUNICACIÓN CIENTÍFICA E INFORMACIÓN MÉDICA**

1. Recopilación de información científica
2. El artículo científico
3. Exposición del conocimiento científico a nivel interno y externo
4. Congresos, reuniones y otros eventos

# **MÓDULO 9. FIGURAS RELEVANTES EN MEDICAL AFFAIRS: MEDICAL ADVISOR, MSL y KOL**

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y SU ENTORNO**

1. Regulación del mercado farmacéutico y su relación con la Administración
2. Relaciones internacionales en la Industria Farmacéutica
3. La Industria Farmacéutica en España y en el mundo

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. INTERACCIONES DEL MSL CON OTROS DEPARTAMENTOS**

1. Estructura básica de las industrias farmacéuticas y afines. Funciones
2. Relaciones funcionales de los departamentos de producción y acondicionado
3. El laboratorio farmacéutico
4. El almacén farmacéutico

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE LOS KEY OPINION LEADERS (KOL)**

1. La comunicación y sus elementos
2. Tipos de comunicación
3. Técnicas de comunicación del MSL con los KOL
4. Búsqueda y reclutamiento de los KOL

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACTIVIDADES QUE SE PUEDEN REALIZAR CON LOS KOL**

1. Presentar resultados de estudios
2. Realizar reuniones de expertos
3. Sesiones científicas
4. Congresos
5. Reuniones de Ciclo
6. Presentaciones de productos, libros, etc
7. Lanzamiento de productos
8. Cuestionarios con metodología Delphi
9. Concursos
10. Test de formación de productos
11. Sesiones y casos clínicos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. IMPORTANCIA DEL MEDICAL ADVISOR EN LAS CIENCIAS MÉDICAS**

1. Concepto de Medical Advisor
2. Introducción al rol del Medical Advisor
3. Evolución del Medical Advisor
4. Cualidades del Medical Advisor

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. TAREAS DEL MEDICAL ADVISOR. PARTE I**

1. Contactar con líderes de opinión y con sociedades científicas
2. Revisar y analizar el contenido científico de las fichas técnicas de productos
3. Participar de forma activa en tareas de farmacovigilancia con el departamento de ventas
4. Proporcionar apoyo científico al lanzamiento de nuevos productos
5. Facilitar información científica de los productos a los clientes
6. Evaluar la correlación entre el valor terapéutico del medicamento y su impacto farmacoeconómico
7. Formar y asesorar a los médicos prescriptores
8. Comunicar con los líderes de opinión (KOL)
9. Asistir a congresos y reuniones científicas

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7. TAREAS DEL MEDICAL ADVISOR. PARTE II**

1. Establecer nuevos contactos y ampliar la cartera de clientes
2. Participar con los visitantes médicos en las reuniones con los médicos para la resolución de dudas

3. Participar en el diseño de programas de desarrollo clínico y supervisarlos
4. Revisar ensayos clínicos y elaborar informes
5. Publicar los resultados de investigaciones clínicas
6. Revisar y actualizar los portfolios de las distintas líneas terapéuticas
7. Colaborar con el departamento de marketing para desarrollar estrategias de marketing y materiales
8. Asistir al departamento de asuntos regulatorios para obtener licencias de productos aplicables
9. Conseguir nuevas oportunidades de negocios y licencias fuera del país
10. Analizar la competitividad del mercado farmacéutico

## MÓDULO 10. PROYECTO FINAL DE MÁSTER

## BECAS Y FINANCIACIÓN

Consulta nuestro programa completo de becas en la web

**25%** Beca ALUMNI

**20%** Beca DESEMPLEO

**15%** Beca EMPRENDE

**15%** Beca RECOMIENDA

**15%** Beca GRUPO

**20%** Beca FAMILIA NUMEROSA

**20%** Beca DISCAPACIDAD

**20%** Beca para profesionales, sanitarios, colegiados/as



## FORMAS DE PAGO



Tarjeta de crédito



PayPal

 bizum

Bizum

 amazon pay

Amazon Pay



PayU

Matricúlate en cómodos plazos sin intereses. Fracciona tu pago con la garantía de:



innovapay

Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin intereses.



## ¿Te ha parecido interesante esta formación?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento académico estará encantado de resolverlas.

Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

## Solicita información sin compromiso

Llámadme gratis

¡Matricularme ya!

## ¿Encuétranos aquí!

### Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO  
EDUCA EDTECH, C.P. 18.200, Maracena (Granada)

Telf.: 958 050 746

## Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h

Sábados: 10:00 a 14:00h

"¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!"

