

Módulo 1

Metodología Institucional de la Investigación

- **La Investigación y su importancia**

- Definiciones
- Importancia del desarrollo de la investigación en ciencias de la salud:
producción de nuevo conocimiento, aporte al conocimiento científico y al país,
aprendizaje constante, competitividad

- **El método científico**

- Pasos del método científico
- Demostración de una hipótesis
- Tipos de investigación

- **Líneas de investigación**

- Importancia de las líneas de investigación
- Cómo seleccionar una línea de investigación

- **Normas CIFMEC para trabajos de investigación**

- Lineamientos de forma y contenido de los trabajos de investigación
- Presentación y entrega del Manual para elaboración y presentación de trabajos

- **Pasos en el trabajo de investigación**

- Definición del tema, recolección de datos, presentación y análisis de resultados
- Reseña y recomendaciones en cada uno

Módulo 2

Formación humana

- Concepto e importancia de la formación humana
- Las relaciones laborales, concepto de trabajo y su importancia
- La personalidad: estructura, características y factores que la conforman
- Concepto de herencia y del entorno
- La Inteligencia emocional para el éxito laboral
- Liderazgo y motivación
- El Estrés laboral y sus implicaciones
- Factores que desmotivan a los colaboradores en el trabajo
- Los conflictos en el entorno laboral

Gestión de la Visita Médica Farmacéutica (Visitador a Médico)

Código: **GVMF-2017-001**

- Concepto de expectativa de vida
- Planificación de las metas y el manejo de las prioridades
- ¿Qué es un proyecto de vida? Su estructura y formulación
- ¿Cómo hacer tu propio proyecto de vida?
- La comunicación: elementos, tipos, factores que la favorecen
- El liderazgo: concepto, tipos, características del líder
- Importancia del trabajo en equipo
- Técnicas para la toma de decisiones
- Concepto de calidad y productividad laboral
- La organización: planificar las tareas, manejo efectivo del tiempo
- Análisis FODA: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas
- Concepto de familia: importancia, tipos, rol de los padres
- El embarazo
- Matrimonio, divorcio, violencia intrafamiliar
- Concepto de género
- Salud sexual y reproductiva
- Concepto de drogas: clasificación, tipos, adicción
- Los derechos humanos
- El código laboral dominicano

Módulo 3

La ética profesional

- Los valores éticos del profesional de la visita médica
- El comportamiento ético dentro de los grupos sociales
- La ética en la industria farmacéutica
- Concepto de visitador a médico: perfil, competencias, fuentes de información, la vestimenta y el trato con el cliente
- Imagen y cuidado personal

Módulo 4

Atención y servicio al cliente

- Concepto y técnicas de atención y servicio al cliente
- ¿Qué es un cliente? concepto, tipos, abordaje
- Comprador y consumidor
- Calidad en el servicio
- Momento de la verdad
- Satisfacción del cliente
- Concepto de valor y precio

- Concepto de necesidad
- Tipos de necesidades, según Abraham Maslow

Módulo 5

Anatomía y patología del cuerpo humano

- Concepto de anatomía y patología
- Concepto de sistema y de aparato
- ¿A qué llamamos salud y qué es enfermedad?
- Las células y sus partes
- Concepto de articulación
- Concepto de vena, vasos capilares, tendones, ligamentos, músculos, huesos
- Los aparatos, concepto, funciones y enfermedades
- Aparato reproductor femenino y masculino
- Aparato urinario
- Aparato circulatorio o sistema cardiovascular
- Sistema endocrino u hormonal
- Aparato digestivo o gastrointestinal
- El sistema nervioso
- El sistema inmunológico
- El aparato locomotor y el sistema muscular
- El sistema linfático
- El tejido tegumentario o la piel
- Los cinco sentidos

Módulo 6

Farmacología

- Concepto de farmacología y sus ramas
- Características de los medicamentos
- Conceptos y tipos de formas farmacéuticas
- Las dosis: concepto y tipos
- Las vías de administración
- Definir cada una de las acciones farmacológicas y ejemplos de cada una
- Concepto de frecuencia, relacionada a medicamentos
- Unidades de masa/peso y volumen más usadas en medicina
- Concepto y ejercicios de suma, resta, multiplicación y división en farmacología
- La regla de tres: ejercicios
- Concepto y ejercicios de tanto por ciento

Módulo 7

Marketing farmacéutico

- Concepto de marketing y el marketing farmacéutico
- ¿Qué es una visita médica? su historia y evolución en la República Dominicana, sus tipos y beneficios
- Las muestras médicas y las cantidades
- Formulas AIDA y DAVID
- La promoción y el papel del promotor
- Los recursos promocionales
- Las objeciones médicas y sus manejos
- Banco de datos
- Fichas médicas
- El maletín
- Las literaturas promocionales y sus tipos
- Vademécum
- P.L.M. y su uso
- Comportamiento del visitador en la empresa, dentro del consultorio, en la sala de espera, en las farmacias y cualquier otro centro de salud
- Los operativos médicos: definición y tipos
- La entrevista con el cliente: comunicación y lenguaje persuasivo
- Habilidades que debe de poseer el visitador a médico
- Cómo ser un visitador a médico exitoso
- El proceso de la visita médica
- Captación del médico
- Tiempo que toma la capacitación del visitador a médico
- Conocimientos del producto y del mercado
- Temas en los que debe de capacitarse el visitador a médico
- Conocimientos de la compañía y del mercado
- Las familias más importantes de los productos farmacéuticos
- Concepto y preparación de argumentos promocionales
- Identificación y clasificación de los médicos
- Objetivos de una óptima identificación y clasificación de los médicos
- Datos que se necesitan obtener de cada médico y cómo recolectarlos

Gestión de la Visita Médica Farmacéutica (Visitador a Médico)

Código: **GVMF-2017-001**

- Identificación y clasificación de los médicos
- Métodos erróneos que conviene evitar
- Planificación de la ruta de visita
- La negociación
- Tiempo promedio que dura la visita médica
- El teatro de visita
- Cómo participar en las reuniones de ciclo o periodo promocional
- Servicios post-visita
- Elaboración y presentación de informes
- Preparación previa de la entrevista

Módulo 8

Anatomía y patología del cuerpo humano

- Presentar teatro promocional
- Técnicas para la ejecución del trabajo promocional de fármaco
- Práctica temática

Módulo 9

Retroalimentación ocupacional del programa

- Retroalimentación general de los principales abordajes tratados en módulos anteriores
- Evaluación didáctica a través de la presentación de escenarios farmacéuticos para evaluar el desempeño final del estudiante

Gestión de la Visita Médica Farmacéutica (Visitador a Médico)

Código: **GVMF-2017-001**

Horas Créditos:

- Un total de ciento cuarenta y cuatro (144) horas de trabajo académico.
- Sesenta y cinco (65) horas teóricas.
- Veinte y cinco (25) horas prácticas.
- Cincuenta y cuatro (54) horas de trabajo de campo y presentación virtual.

Departamento de Admisiones y Registro

☎ 809.544.2068 extensión 1033.

📞 829.917.2068

✉ admisiones@cifmec.edu.do

📷 📺 📱 @cifmec

www.cifmec.edu.do

Sede Central

Av. Vega Real, Número 4, Arroyo Hondo.
Santo Domingo, República Dominicana.

Extensión de Aulas Zona Universitaria

Av. José Contreras, Número 98, Esq. Paseo de los Médicos, Edif. Santa María, Suite 403. Zona Universitaria, Santo Domingo, República Dominicana.

Extensión Santiago de los Caballeros

Av. Juan Pablo Duarte casi Esq. Estrella Sadhalá.
Plaza Bella Terra Mall, Suite B-068, Santiago de los Caballeros, República Dominicana.