

## FORMACIÓN EMPRESARIAL Y EDUCACIÓN CONTINUA

### DIPLOMADO EN ESTRATEGIAS COMERCIALES PARA EL SECTOR SALUD COLOMBIA- MEXICO

#### JUSTIFICACIÓN:

Cada vez más las empresas del sector salud buscan mano de obra calificada con conocimientos técnicos para ofrecer los productos a los especialistas médicos y/ clínicos. La posibilidad de hablar el mismo idioma es un plus que las empresas buscan, pero es necesario entrenar al personal en el manejo administrativo, de servicio al cliente y en técnica de ventas y cierre de ventas. Así mismo es importante aprender a identificar las necesidades de un cliente, a encontrar las oportunidades del mercado y a presentar de la manera más eficiente y coherente un producto o servicio.

Un diplomado con salida internacional: una estrategia metodológica para el estudiante de hoy involucra un proceso organizado que pretende brindarle al estudiante un espacio en un escenario académico en el exterior donde pueda afianzar conocimientos adquiridos a lo largo de su carrera profesional, compartiendo y conociendo de diferentes costumbres y culturas.

El profesional en salud está formado para trabajar con tecnologías de punta, como producto de la interacción con otras ciencias diferentes a las de salud dentro de su currículo, como pilar fundamental en su formación, ejemplo de ello se encuentra la implementación de la biotecnología en salud, nanotecnología, telemedicina, tele-cirugía entre otras.

La formación en estas áreas le permite al profesional en salud conocer y manejar lo pertinente a insumos médico-quirúrgicos, soporte quirúrgico, marketing y ventas, asesoría, apoyo educativo multidisciplinario.

#### Objetivo General:

Capacitar a los estudiantes con herramientas que les permita hacer presentaciones de ventas claras que los lleven a un cierre efectivo de ventas, que tengan la habilidad de identificar oportunidades de negocios y que sean capaces de detectar un potencial de ventas en el marco de un tamaño de mercado. Alinear las estrategias comerciales con la estrategia general de mercadeo en el contexto nacional e internacional.

#### Objetivo Específicos:

- Identificar el potencial de mercado
- Conocer técnicas de ventas
- Reconocer las necesidades del cliente
- Manejo de objeciones
- Hacer presentaciones efectivas de ventas

- Planear visitas comerciales, seguimientos, objetivos. (CRM)
- Identificar las fortalezas comerciales propias de cada alumno
- Aplicar el mercadeo al sector salud
- Conocer principios básicos de economía del sector salud
- Realizar intercambios culturales, sociales y profesionales.
- Ampliar la visión del estudiante y/o docente mediante los conocimientos adquiridos dentro de los contextos que se visitan.

## **CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS:**

**30 horas en Colombia (30 horas) 8:00 am a 5:00 pm**

**Semana 1: 16 de mayo (8 horas)**

**Semana 2: 23 de mayo (8 horas)**

**Semana 3: 30 de mayo (8 horas)**

**Semana 4: 6 de junio (6 horas)**

Horas presenciales dentro de la Fundación universitaria del Área Andina- Bogotá sobre contenidos teóricos en el área de Mercadeo, cuyo responsable será un Docente perteneciente al programa de instrumentación Quirúrgica.

### **MÓDULO I: EL TAMAÑO Y EL POTENCIAL DEL MERCADO – Horas 16**

Contenidos

1. Identificación de un mercado objetivo
2. Formas de identificar el tamaño del mercado
3. Potencial del mercado y cálculo del market share
4. Segmentación de mercados
5. El mercado colombiano de dispositivos médicos
6. Proyección de ventas
7. Crear un territorio de ventas
8. Economía de la salud y reembolso

### **MODULO II: TÉCNICAS DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN – Horas 14**

Contenidos

1. El modelo del ciclo de ventas
2. La venta estratégica y los tipos de compradores institucionales
3. Técnicas para manejar objeciones
4. Técnicas de cierre de ventas

### **MÓDULO III: EN CIUDAD DE MÉXICO CDMX – Horas**

**Mercadeo B2B - 60 Horas**

Del 13 al 21 de junio de 2020

Sábado 13 de Junio	Domingo 14 de Junio	Lunes 15 de Junio	Martes 16 de Junio	Miércoles 17 de Junio	Jueves 18 de Junio	Viernes 19 de Junio	Sábado 20 de Junio	Domingo 21 de Junio
	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno	Desayuno
Vuelo Bogotá - México	Pirámides de Teotihuacan	Universidad Nacional Autónoma de México	Universidad Nacional Autónoma de México				Visita a Laboratorio Johnson & Johnson	
Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	Almuerzo	XVII CONVENCIÓN ANUAL Y SIMPOSIO INTERNACIONAL DE LA RED IBEROAMERICANA DE MERCADOTECNIA EN SALUD			Almuerzo	Vuelo México - Bogotá
City Tour	Visita Turística Pueblo Magico Tepoztlán Morelos	Universidad Nacional Autónoma de México	Atramac				Visita a Laboratorio Johnson & Johnson	
Cena							Cena	

**MÓDULO IV: DESARROLLO DE ARTÍCULO ACADÉMICO, PRODUCTO DEL DIPLOMADO.** Mercadeo B2B – 30 Horas

Trabajo Autónomo por parte del estudiante

- Los estudiantes que participan en este diplomado deben hacer entrega de un artículo de revisión a su asesor/tutor
- Una vez realizados los ajustes al artículo sugeridos por el tutor-asesor, deberá hacerse su entrega final para concepto final y asignación de nota final para obtener la certificación del diplomado de actualización, a asignación cuantitativa de la nota será según el reglamento estudiantil, artículo 91.

ETAPA DEL PROCESO	FECHA	PROCESO REQUERIDO
<b>2020 -1</b>		
<b>Clases de preparación en el diplomado en Colombia</b>	Semana 1: 16 de mayo Semana 2: 23 de mayo Semana 3: 30 de mayo Semana 4: 6 de junio	Temas: Identificación de un mercado objetivo Formas de identificar el tamaño del mercado Potencial del mercado y cálculo del market share Segmentación de mercados El mercado colombiano de dispositivos médicos Proyección de ventas Crear un territorio de ventas Economía de la salud y reembolso El modelo del ciclo de ventas La venta estratégica y los tipos de compradores institucionales Técnicas para manejar objeciones Técnicas de cierre de ventas

<p><b>Actividad académico-experiencial en el exterior</b></p>	<p>Junio 13 al 21 de junio 2020</p>	<p>Actividades académico-experienciales en UNAM en la Ciudad de México CDMX. Los estudiantes participarán de diferentes espacios académicos, talleres y encuentros impartidos por la UNAM y en conjunto con un docente del programa de Instrumentación Quirúrgica de la Fundación Universitaria del Área Andina, con el objetivo de ampliar la visión internacional de los participantes a través del contacto directo con el ambiente científico, político y, cultural. Al final de las actividades propuestas, los estudiantes podrán asistir a <b>XVIII CONVENCION ANUAL Y SIMPOSIO INTERNACIONAL DE LA RED IBEROAMERICANA DE MERCADOTECNIA EN SALUD</b> “<i>Vida saludable y promoción del bienestar</i>”</p>
<p><b>Asesorías para desarrollo del entregable del artículo</b></p>	<p>Junio 25 de 2020</p>	<p>Cada grupo conformado por 2 personas programará las asesorías pertinentes con el docente para el desarrollo del artículo.</p>
<p><b>Recepción de artículo para revisión por parte del asesor – tutor</b></p>	<p>Julio 2 de 2020</p>	<p>Cada grupo conformado por 2 personas, deberá realizar la entrega final de su artículo académico a su asesor/tutor para la última revisión.</p>
<p><b>Plazo para correcciones del Artículo</b></p>	<p>Julio 9 de 2020</p>	<p>Una vez realizados los ajustes al artículo sugeridos por el tutor-asesor, deberá hacerse su entrega final para concepto final y asignación de nota final.</p>
<p><b>Evaluación de artículos y concepto de Asesor – tutor</b></p>		<p>Dependiendo del Concepto emitido por el asesor / tutor evaluador del artículo de revisión, será la calificación para obtener la certificación del diplomado, a asignación cuantitativa de la nota será según el reglamento estudiantil, artículo 91: <b>Artículo 91: Escala de evaluación.</b> Toda actividad evaluativa culmina con la asignación de una valoración cuantitativa de las competencias alcanzadas por el estudiante. La Fundación Universitaria del Área Andina adopta la escala de evaluación de cero coma cero (0,0) a cinco coma cero (5,0). Considerándose una asignatura, núcleo o módulo aprobado cuando se obtiene una nota definitiva o superior a tres coma cero (3,0).</p>
<p><b>Entrega de notas para subir al sistema de parte del asesor – tutor</b></p>		<p>El asesor/tutor luego de la revisión del artículo, deberá emitir las calificaciones de acuerdo a los lineamientos institucionales en los plazos estipulados.</p>
<p><b>Entrega de certificados del diplomado</b></p>	<p>Ceremonia de acuerdo a calendario de Educación Continuada</p>	<p>Una vez finalizado el diplomado y cumplido los requisitos y compromisos de los participantes, la Dirección Nacional de Educación Continuada y de Relaciones Internacionales procederá a la entrega de los certificados del diplomado en las fechas estipuladas.</p>

## METODOLOGÍA:

La metodología a utilizar propende por el aprendizaje significativo. Utilizando como principales estrategias las siguientes:

- Seminarios en que se presentan y analizan los contenidos centrales
- Conferencias, encuentros académicos
- Talleres y guías de trabajo grupal, en que se potencia el aprendizaje colaborativo.
- Discusión de Casos Clínicos.

## DIRIGIDO A:

- A los estudiantes de la facultad de salud AREANDINA que estén cursando últimos semestres (7,8 semestre)
- Profesionales en el área de salud

## INFORMACIÓN GENERAL

<b>DURACIÓN:</b>	120 Horas
<b>MODALIDAD:</b>	Presencial
<b>NIVEL:</b>	Diplomado – Educación Continuada
<b>INSCRIPCIÓN-MATRICULA:</b>	<b>Hasta 8 de abril de 2020</b>
<b>FECHA DE INICIO- TERMINACIÓN:</b>	sábado 16 de mayo hasta el 9 de julio (Esta fecha está sujeta a cambios por diferentes factores)

## HORARIO:

- 1. Presencialidad Colombia:**  
**SABADO**
- 2. Horas Gira Internacional:**  
60 horas JUNIO 2020
- 3. Trabajo Independiente:**  
Trabajo autónomo por parte del estudiante: 30 Horas.

<b>APOYO DIDACTICO:</b>	Equipos audiovisuales y multimedia Lecturas, talleres de simulación, material fotocopiado, videos.
<b>INSTALACIONES:</b>	<b>Fundación Universitaria del Área Andina</b> <b>Universidad Nacional Autónoma de México</b>

**NOTA:** El Diplomado dará inicio siempre y cuando se complete el número de estudiantes. Terminado el Diplomado se tomará aproximadamente tres semanas para reporte de notas y novedades. **Para las Opciones de grado NO aplica ningún tipo de descuento**

Se otorga la certificación del Diplomado a los participantes que asistan mínimo al 80% de las sesiones teóricas programadas y presenten el artículo científico avalado por el docente asesor.

**RECONOCIMIENTO ACADÉMICO: Diplomado en estrategias comerciales para el sector salud Colombia México**

**INVERSIÓN**

**Matricula: \$ 6.990.000**

**Incluye:** Clases en Colombia, prácticas comerciales y académicas en Ciudad de México, tiquetes aéreos Bogotá- Ciudad de México CDMX – Ciudad de México CDMX - Bogotá, traslado aeropuerto hotel, aeropuerto y traslados terrestres a las actividades descritas en el itinerario del país destino, 8 noches de alojamiento en hotel en Ciudad de México, desayunos diarios, 5 almuerzos y 2 cenas ( bebidas no incluidas), City tour en Ciudad de México, visita a pirámides de Teotihuacan, kit de viaje, impuestos hoteleros, asistencia médica internacional.

**Requisitos:** Aprobación de opción de grado del programa, identificación personal, vacuna de fiebre amarilla, pasaporte electrónico y de lectura mecánica vigente.

**PROGRAMACIÓN SUJETA A CAMBIOS**

**INFORMES E INCRIPCIONES**

**SEDE PRINCIPAL BOGOTÁ**

**JAKELINE HIGUERA CABALLERO**

Asesora Comercial Formación Empresarial y Educación Continua

Calle 70 No 12 - 55 Bogotá - Colombia

+57 (1) 7421947 - Ext 1438

Cel: 3208513765