

Diploma
U. de Chile



DIPLOMA EN
GESTIÓN COMERCIAL
MERCADO DE LA SALUD Y
FARMACÉUTICO 2009

Escuela de Negocios Universidad de Chile
www.unegocios.cl



Escuela de
Negocios
para
ejecutivos

Objetivos del programa

El propósito fundamental de este programa es entregar por medio de la difusión de conocimientos prácticos e intercambio de experiencias, una visión de 360 grados del mercado farmacéutico bajo la perspectiva de los principales desafíos y tendencias del sistema de salud chileno, considerando el marketing de relaciones, la adquisición y desarrollo de habilidades directivas y el conocimiento de conceptos básicos relacionados con los aspectos financieros, económicos y contables, como elementos claves en el desarrollo exitoso individual, de los equipos y de las organizaciones.

A quiénes se dirige

Este diploma está dirigido a todas aquellas personas que se inician, se desempeñan o aspiran incorporarse en ésta importante área farmacéutica y de la salud, y que deseen tener una visión integral de este mercado y además deseen desarrollar y/o actualizar sus conocimientos y habilidades en estrategias de marketing relacional con sus equipos y clientes.

Gerentes y subgerentes, gerentes de unidades de negocios, de promoción y/o ventas, de marketing, de productos, de unidades de CRM, regionales o de distrito, supervisores, encargados de compras, enfermeras, tecnólogos médicos, kinesiólogos, químicos farmacéuticos, profesionales de las áreas de recursos humanos y de información & tecnología, vendedores especialistas, etc.



Plan de Estudios

El mejor programa
de Chile
La mejor Escuela
de Negocios

1 Mercado Farmacéutico (39 hrs.)

El objetivo de este módulo es entregar y compartir con los asistentes una visión integral y actualizada de los principales componentes del área de la salud chilena con especial énfasis en los cambios y tendencias resultantes de la Reforma de Salud, destacando en especial el rol y la responsabilidad que le compete al sector de salud público y sector de salud privado.

2 Marketing Estratégico Relacional y CRM (18 hrs.)

Este modulo permitirá al alumno comprender cómo se establecen las relaciones entre los consumidores y las empresas, cuáles son los elementos que ayudan a afianzar la relación y cuáles son los que la destruyen, de modo que sean capaces de estructurar una estrategia de relacionamiento (CRM analítico).

Además se mostrarán algunas de las plataformas que soportan una estrategia de relacionamiento (CRM operacional) y cómo éstas pueden estructurarse para agregar valor a los clientes.

GESTIÓN COMERCIAL
MERCADO DE LA SALUD Y
FARMACÉUTICO 2009



Plan de Estudios

3 RRHH como activo (27 hrs)

Considerando que los recursos humanos son el principal activo de toda compañía, el objetivo de este módulo está enfocado a desarrollar habilidades de interacción grupal, comunicación efectiva, liderazgo y coordinación en los equipos de trabajo; esta dirigido especialmente para ejecutivos, jefaturas y profesionales que no poseen formación en esta área y que desean desarrollar habilidades que les permitan relacionarse de manera colaborativa, cultivando la confianza entre los integrantes de su equipo y desarrollando estilos de liderazgo que posibiliten el aprendizaje de cada uno de sus integrantes.

4 Administración y Finanzas para No Expertos (18 hrs)

El propósito de éste módulo es entregar a los asistentes los conceptos básicos relacionados con los aspectos financieros, económicos y contables necesarios con el objeto de poder interpretar, analizar y evaluar los estados de las empresas que actúan en el ámbito de la salud y en particular de la industria farmacéutica. En la perspectiva que busca facilitar la comprensión, comunicación e interacción financiera y contable, al interior de la organización en un proceso de búsqueda de entregar a los participantes una visión global de los elementos teóricos y prácticos fundamentales en el ámbito de las decisiones, junto con definir el rol del administrador en este campo de gestión.

Cuerpo académico

Renato Zamora (Director)

Estudios en Pedagogía en Química & Biología, Departamento de Química & Ciencias de la Universidad de Chile; Seminarios en Conflict Resolution y Strategic Sales Management, Kellogg Northwestern University; Diploma en Administración Financiera para No Especialistas, Facultad de Administración & Economía de la Universidad de Santiago; Diploma en Gestión de Marketing (DGM), Departamento de Administración de la Universidad de Chile; Diploma en Estrategias y Tecnologías de la Universidad de Chile.

Activa participación en congresos, cursos, talleres y seminarios nacionales e internacionales relacionados con Liderazgo, Trabajo en Equipo, Técnicas Profesionales de Ventas y de Negociación, Comunicación, Coaching & Counseling. Se ha desempeñado diversos cargos dentro de los 30 años en la Industria Farmacéutica, como, Vendedor, Supervisor, Gerente Regional, Gerente de Ventas, Gerente de Unidad Estratégica de Soporte de Marketing & CRM y además Liderando múltiples Proyectos en Roche Chile Ltda.

Gustavo Amtmann (Docente)

Administrador Público, Universidad de Chile, Magister en Administración de Empresas, Post-título en Evaluación de Proyectos, Universidad de Chile.- Director Ejecutivo de la Empresa Consultora A y L, entidad

especializada en temas relacionados con: Planes de Negocios, Evaluación de Proyectos, Estudios de Mercado y Presentación de Proyectos a Fondos Concursales Nacionales e Internacionales. Además ha sido Director de Desarrollo y Proyectos de la Universidad Mayor, Subgerente Comercial y Jefe de Planificación y Estudios de la Mutual de Seguridad de la Cámara Chilena de la Construcción, Subgerente de Administración de Gallyas Telecomunicaciones S.A., Asesor del Gerente General de Forestal Colcura, Asesor del Gerente de Estudios de la SOFOFA, Asesor del Gobierno Argentino en la Formulación de la Ley de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales e Integrante del equipo que evaluó y creó la Administradora de Riesgos Profesionales, “La Caja Art” (Argentina) y la Administradora de Riesgos Profesionales, “ARP Suratep”. (Colombia).

Bernardo Eissmann (Docente)

Técnico en Comercialización, Ingeniería Comercial, Universidad de Chile de Santiago; experiencia docente en áreas de Marketing en la Facultad de Tecnológica, Universidad Santiago; Publicidad, Universidad UNIACC; experiencia laboral en Corporación Fomento de la Producción (CORFO) como Analista y Planificación Sectorial Farmacéutico; Asistente, Jefe y Gerente Planificación de Marketing en Laboratorio Schering Plough; Gerente de Servicio a Cliente, Key Account Management en IMS Health Chile.

Juan Pablo Forno M. (Docente)

Magister en Comportamiento del Consumidor de la Universidad Adolfo Ibáñez, Ingeniero Comercial de la Universidad Católica, director académico de diplomado de Customer Intelligence de la Escuela de Negocios de la Universidad de Chile, profesor de Comportamiento del Consumidor de la Universidad de Los Andes. Se ha desempeñado en distintos cargos ejecutivos en empresas de telecomunicaciones y de la banca, especializándose en la implementación y desarrollo de proyectos de data mining, desarrollo de la gestión del conocimiento al interior de las organizaciones, desarrollo e implementación de estrategias de relacionamiento con clientes y ha estado a cargo de la gestión de calidad de servicios y de investigación de mercado.

Julio Cesar Parra (Docente)

Administrador Público de la Universidad de Chile, con Magister en Estudios Internacionales de esta misma Universidad, con Diplomados en Control de Gestión de la Universidad Católica, en Gestión de Tecnologías en la Salud de la Universidad de Chile y en Desarrollo de habilidades Directivas Desde hace tres años se encuentra a cargo del desarrollo del Proyecto de Desarrollo Informático y automatización de Procesos del Servicio de Salud Metropolitano Central, antes se desempeño durante casi 15 años como Sub Director Administrativo del Hospital de Urgencia, ex



Cuerpo académico

Posta Central y antes se desempeñó como Jefe del Dpto. de Estudios del Hospital Clínico San Borja Arriaran. Anteriormente se había desempeñado en empresas del sector privado en los ámbitos de la Gestión Financiera y de Recursos Humanos. En el ámbito académico se ha desempeñado como docente en Institutos Profesionales y en actividades de Capacitación y Formación de profesionales del Sector Público de Salud; también ha participado en Consultorías, tanto en Chile como en el extranjero, en los ámbitos de la Economía de la Salud y Gestión de Instituciones de Salud.

Marcela Pezoa G. (Docente)

Enfermera- Matrona de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Master en Comportamiento del Consumidor. Se desempeña actualmente como investigadora del Departamento de Estudios y Desarrollo de la Superintendencia de Salud.

Cuenta con conocimientos significativos de la industria de salud, tanto del sector público, como privado, respecto de aseguradoras (Isapres, Fonasa), prestadores de salud y otros organismos vinculados. En el ámbito de materias específicas; ha desarrollado extenso conocimiento en redes de prestadores en el área privada respecto de sus productos, gasto en prestaciones y participación de mercado. Además de productos y servicios en Cobertura Adicional para Enfermedades Catastróficas (CAEC). Estimaciones de gasto por patologías y costeo de canasta de prestaciones en el sector privado, insumos y medicamentos de Problemas de Salud AUGE. Investigadora en el área de adulto mayor, tendencias de envejecimiento poblacional, gasto, pro-

ductos, servicios, áreas de innovación y de negocio. Actualmente lidera el proyecto de Evaluación Funcional del Adulto Mayor en Isapres.

Rodrigo Nieto (Docente).

Químico Farmacéutico y Magíster en Administración de Salud, Universidad de Chile. Ha desempeñado diversos cargos gerenciales como Gerente Técnico de Proyectos, Gerente Comercial y Gerente de la Unidad Estratégica de Negocios ABF de Farmacias Ahumada S.A.; Académico de la Facultad de Ciencias Químicas y Farmacéuticas de la Universidad de Chile de Santiago; y Asesor & Consultor de Empresas, Isapres y Aseguradoras de Beneficios Farmacéuticos.

Paula Vergara Henríquez (Docente)

Psicóloga Clínica, miembro del Grupo Cognitivo de la Clínica de Psicología Aplicada de la Universidad de Chile. Profesora cursos en la Escuela de Psicología Universidad de Chile. Supervisora de atención de casos clínicos de alumnos de pre y post grado. Profesora Comportamiento Humano en cursos de Ingeniería Comercial en la Universidad de Chile. Profesora de cursos de perfeccionamiento para ejecutivos: Desarrollo de habilidades y estrategias de negociación, Comunicación y presentaciones efectivas: aplicada al desarrollo profesional en las organizaciones, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile.

(*) Los profesores asignados para desarrollar cada uno de los cursos que contempla el Programa, serán seleccionados tomando como base, principalmente la nómina que aquí se presenta.



Escuela de
Negocios
para
ejecutivos

Diploma
U. de Chile



INFORMACIÓN GENERAL

ANTECEDENTES DE POSTULACIÓN

Solicitud de inscripción en página web
Currículum Vitae
Certificado de Estudios
2 fotografías tamaño carné

REQUISITOS PARA LA OBTENCIÓN DEL DIPLOMA

Aprobar todos los cursos del programa
Asistencia mínima de 75% del total de sesiones

INFORMACIONES Y MATRÍCULAS

Escuela de Negocios para Ejecutivos
Universidad de Chile
Diagonal Paraguay 257, Piso 10, Of. 1003
Teléfono: (56 2) 978 3380
E-mail: contacto@unegocios.cl
Site: www.unegocios.cl
Horario de atención continuado de 9:00 hrs. a 20:00 hrs.