



DATOS IDENTIFICATIVOS

Psicología Social y Técnicas de Venta

Asignatura	Psicología Social y Técnicas de Venta			
Código	O03M063V01202			
Titulación	Máster Universitario en Información Técnica del Medicamento			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	1	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Análisis e intervención psicosocioeducativa Economía aplicada			
Coordinador/a	Vaquero García, Alberto			
Profesorado	Barreiros de la Torre, Delmiro Vaquero García, Alberto			
Correo-e	vaquero@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descripción general	Aspectos psicosociales relacionados que la l venta del medicamento. La venta personal. La venta personal y a visita médica.			

Competencias de titulación

Código	
A1	(*)Conocimiento y comprensión de los elementos teóricos-prácticos que configuran el ejercicio de la actividad del profesional de la información técnica del medicamento
A2	(*)Capacidad para identificar los diferentes elementos que actúan directamente sobre el ámbito de decisión en el campo de la visita médica desde sus múltiples perspectivas.
A3	(*)Conocimiento de los requisitos, objetivos y marco informativo de las diferentes instituciones para, a partir del mismo, poder evaluar y analizar los aspectos que rodean a la visita médica.
A4	(*)Capacidad para comprender de la evolución que ha seguido la profesión del visitador médico, sus actuales tendencias y las previsibles líneas de mejora
A5	(*)Capacidad para identificar, comprender y aplicar los conceptos que integra la información técnica del medicamento
A6	(*)Habilidad para distinguir las diferentes alternativas a los problemas que se le planteen, de modo que pueda proporcionar las soluciones más satisfactorias.
A7	(*)Capacidad de destreza en el uso adecuado del vocabulario técnico en el ámbito de la visita médica
A8	(*)Conocimiento en la aplicación de procedimientos y técnicas necesarias al desarrollo de la actividad de la visita médica
A9	(*)Capacidad para analizar e interpretar la información, a la vez que elaborar informes y documentos científicos en los que desarrolle y emita sus propios juicios de valor con los formatos adecuados
A10	(*)Capacidad para expresar adecuadamente los conocimientos adquiridos en el ámbito de la visita médica
B1	(*)Capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en los distintos aspectos que rodean a la información técnica del medicamento y a la visita médica
B2	(*)Capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en los distintos aspectos que rodean a la información técnica del medicamento y a la visita médica
B3	(*)Capacidad para comunicar sus conclusiones y los conocimientos técnicos sobre el medicamento y las razones últimas que los sustentan a públicos especializados sin ambigüedades, durante el transcurso del proceso de visita médica.
B4	(*)Habilidades de aprendizaje que le permita continuar estudiando y actualizando conocimientos en torno a la información técnica del medicamento y al proceso de visita médica

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Tener y comprender conocimientos especializados con la materia	A1	
desarrollar las habilidades de comunicación interpersonal	A8	
	A10	
Poseer las habilidades necesarias para identificar los supuestos prácticos y darles una solución adecuada		B1 B3 B4
Comprender los conceptos y técnicas venta	A2	
	A8	
Adquirir capacidad de análisis y de razonamiento lógico dialéctico y retórico	A5	B2
Capacidad de organización y presentación de trabajos escritos	A3	
	A6	
Capacidad de debate utilizando conocimientos	A4	B3
	A7	
	A9	
Capacidad de análisis y síntesis	A1	B1
Poseer las habilidades necesarias para identificar los supuestos prácticos y darles una solución adecuada	A1	B1
	A6	
	A10	
Capacidad para resolver problemas relacionados con la información técnica del medicamento	A3	
	A9	
Capacidad para comunicar los conocimientos adquiridos	A1	B3
	A10	
Capacidad para hacer búsquedas documentadas	A5	
	A9	
Saber utilizar las técnicas específicas de gestión y organización de la visita médica		B1 B2

Contenidos

Tema	
Comunicación interpersonal. Comunicación verbal. Comunicación no verbal.	Técnicas orales. El ambiente físico y la conducta interpersonal. Percepción de personas. Formación de impresiones acerca de otros. Percepción de situaciones. Percepciones compartidas. Atribución causal.
Actitudes y cambio de actitudes	Persuasión. Resistencia a la persuasión. Relaciones entre las actitudes y la conducta. Estrategias de cambio de actitudes.
Los roles. Presentación de personas.	Relaciones interpersonales. Atracción. Motivación. Modelo de las necesidades de Maslow. Otros modelos explicativos. Grupos y comportamiento. Influencia social.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Estudios/actividades previos	0	20	20
Resolución de problemas y/o ejercicios	0	15	15
Sesión magistral	0	20	20
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	0	15	15
Pruebas de tipo test	0	2	2
Pruebas de respuesta corta	0	2	2

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Estudios/actividades previos	(*)Estudios e trabajos sobre a materia
Resolución de problemas y/o ejercicios	(*) Resolución de supostos da materia
Sesión magistral	(*) Docencia virtual dos contidos da materia
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	(*) Resolución de ejercicios e supostos sobre a materia

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Sesión magistral	El profesor proporcionará a partir de la herramienta de teledocencia virtual el material para el seguimiento del curso y atenderá las dudas de los alumnos

Evaluación

	Descripción	Calificación
Resolución de problemas y/o ejercicios	Realización de tareas por parte del alumno	40
Resolución de problemas y/o ejercicios de forma autónoma	Resolución de problemas y ejercicios	60

Otros comentarios sobre la Evaluación

La segunda convocatoria será una prueba sobre los contenidos de la materia con un valor máximo de 10 puntos

Fuentes de información

Garrido, I. (2000). La motivación: mecanismos de regulación de la acción. Revista Electrónica de Motivación y Emoción, 5-6(3). Disponible en: <http://reme.uji.es> (mayo, 2003).

González, A. (2005). Modelos de motivación académica. Teoría, aplicación y evaluación. Madrid: Pirámide

Mc Cann, E. J. y García, T. (2000). Maintaining motivation and regulating emotion: measuring individual differences in academic volitional strategies. Learning and Individual Differences, 11(3),259-279.

Rosenthal, R. y Jacobson, L. (1968). Pygmalión in the classroom: teacher expectations and pupils' intellectual development. Nueva York: Holt, Rinehart y Winston (traducido al castellano como Pygmalión en la escuela: expectativas del maestro y desarrollo intelectual del alumno, 1980. Madrid: Marova).

Ryan, R. M. y Deci, E. L. (2000a). Intrinsic and extrinsic motivations: classic definitions

Recomendaciones