



DATOS IDENTIFICATIVOS

A Visita Médica

Materia	A Visita Médica			
Código	O03M063V01203			
Titulación	Máster Universitario en Información Técnica do Medicamento			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	2c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dpto. Externo Economía aplicada Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Vaquero García, Alberto			
Profesorado	Gomez Arguello, Teodoro Crisanto Gómez Vaamonde, Antonio Luís Rodríguez Campo, María Lorena Rodríguez Comesaña, Lorenzo Vaquero García, Alberto			
Correo-e	vaquero@uvigo.es			
Web	http://faitic.uvigo.es			
Descrición xeral	Análisis de la visita médica, su planificación, proceso, ejecución y seguimiento			

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		
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.		
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		
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 na materia	Tipoloxía	Resultados de Formación e Aprendizaxe
(*)	saber	A1 A3
(*)	saber facer	A9 B2 B4

Contidos

Tema	
El procedimiento de venta	La venta orientada a la información técnica del medicamento
La visita médica	Tipos de visita médica: Visita en Centro de Salud. Individual o grupal. Visita en Hospital. Individual o grupal. Visita a Farmacias. Gestores de grandes cuentas. Presentaciones de estudios/productos nuevos a grupos. Venta directa.
Las diferentes etapas de la visita médica	Desarrollo de las diferentes etapas o procedimiento de la visita médica
Análisis de la visita médica	Análisis de los resultados y aprendizaje
La negociación en el campo de la visita médica	La preparación de la negociación. El contacto inicial con el cliente. El posicionamiento en la negociación. La etapa de cesiones. El trato y acuerdo en la negociación. La post-negociación construir relaciones a largo plazo. Valor de los clientes. Expansión y disolución de la relación. (

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudios/actividades previos	0	20	20
Resolución de problemas e/ou ejercicios de forma autónoma	0	15	15
Sesión maxistral	0	22	22
Resolución de problemas e/ou ejercicios	0	12	12
Probas de tipo test	0	6	6

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Estudios/actividades previos	Análisis de estudios y trabajos previos
Resolución de problemas e/ou ejercicios de forma autónoma	Resolución de tareas por parte del alumno
Sesión maxistral	Docencia virtual por parte del profesor a partir de la plataforma TEMA de teledocencia
Resolución de problemas e/ou ejercicios	Resolución de ejercicios y supuestos relacionados con el objeto de la materia

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Sesión maxistral	A través de la plataforma de teledocencia TEMA el alumno estará en contacto directo con el profesor para ampliar conocimientos o resolver dudas.

Avaliación

	Descrición	Cualificación
Resolución de problemas e/ou ejercicios de forma autónoma	Resolución de tareas por parte del alumno	40
Resolución de problemas e/ou ejercicios	Realización de una prueba de conocimiento	60

Outros comentarios sobre a Avaliación

El examen/prueba correspondiente a la segunda convocatoria seguirá el el mismo modelo que en la primera convocatoria

Bibliografía. Fontes de información

KOTLER, P. (2007): *Dirección de Marketing* ORDUÑA PEREIRA, F. A. (2004): *Manual del visitador médico: Un profesional del*

mundo de la salud POMBAR, H.; ZUKIERMAN D. G. (2003) *Manual del Visitador Médico* SANTESMASES MESTRE, M (2008): *Marketing: Conceptos y estrategias*, Ed. Pirámide,

THOMPSON, S. (2006):

Manual del Visitador Médico Para Mercados de Alta Competencia

Recomendación