



DATOS IDENTIFICATIVOS

Psicología Social e Técnicas de Venda

Materia	Psicología Social e Técnicas de Venda			
Código	O03M063V01202			
Titulación	Máster Universitario en Información Técnica do Medicamento			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	3	OB	1	2c
Lingua de impartición				
Departamento	Análise 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://fatic.uvigo.es			
Descrición xeral	Materia que analiza la importancia de los aspectos psicosociales de la información técnica del medicamento			

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.		
A8	Conocimiento en la aplicación de procedimientos y técnicas necesarias al desarrollo de la actividad de la visita médica		
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		
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.		

Competencias de materia

Resultados previstos na materia	Tipoloxía	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Comprender los aspectos psicosociales relacionados con la información técnica del medicamento	saber	A1
desarrollar las habilidades de comunicacion interpersonal	saber	A8 A10
Desarrollar las habilidades de persuasión en el desarrollo de la actividad profesional	saber hacer	B1 B3

Desarrollo de los elementos economicos en el campo de la visita medica	saber	A3 A10
Desarrollo de la motivación en el campo de la visita medica	saber	A2 A8
Analisis de los efectos economicos de las decisiones individuales en el mercado farmaceutico	saber	A1 A4
Obtener resultados a partir de la preparacion y desarrollo del proceso de tecnica de venta	saber	A6 B1
Desarrollar el procedimiento de la tecnica de venta	saber	A1 A5

Contidos

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 na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Estudos/actividades previos	0	20	20
Resolución de problemas e/ou exercicios	0	15	15
Sesión maxistral	0	20	20
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	0	15	15
Probas de tipo test	0	2	2
Probas de resposta curta	0	2	2

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

Metodoloxía docente

	Descrición
Estudos/actividades previos	Estudios y trabajos sobre la materia
Resolución de problemas e/ou exercicios	Resolución de supuestos de la materia
Sesión maxistral	Docencia virtual de los contenidos de la materia
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	Resolución de ejercicios y supuestos sobre la materia

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Sesión maxistral	A través de la plataforma TEMA de la Universidad de Vigo el alumno dispondrá de contacto directo con el profesorado en todo momento, permitiendo aclarar dudas, realizar comentarios, etc.

Avaliación

	Descrición	Cualificación
Resolución de problemas e/ou exercicios	Realización de tareas por parte del alumno	40
Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma	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. Fuentes de información

Garrido, I. ción y Emoción, (mayo, 2003).<?xml:namespace prefix =" o" ns =" "urn:schemas-microsoft-com:office:office"" />

Maintaining motivadifferences in academic volitional strategies. *Lear11(3)*,

Rosenthal, R. y Jacobson, L. (1968). *Pygmalión in the tual development*. Intrinsic and extrin

Recomendacións
