

**INSTITUTO REGIONAL DEL SUR**

**Octubre - Noviembre**

**2021**

**Curso de Extensión  
AGENTE DE  
PROPAGANDA  
FARMACEUTICA - APF**

**[anaczanconi@hotmail.com](mailto:anaczanconi@hotmail.com)**

---



## Nueva Propuesta de Capacitación 2021 Agente de Propaganda Farmacéutica - APF

**Curso de Extensión: APF**

**¡Agente de Propaganda Farmacéutica en 12 clases!**

**Modalidad:** virtual.

**Octubre:** Miércoles 6, 13, 20 y 27. **Noviembre:** Lunes y Miércoles 1, 3, 8, 10, 15, 17, 22, 24

**Horario:** 19 a 21 Hs

**Metodología de trabajo:** los conceptos del curso serán expuestos a través de Plataforma E-learning Moodle. **Este año se hará especial énfasis en las últimas tendencias en Dermofarmacia.**

**Perfil del asistente:** estudiantes de la carrera de Agente de Propaganda Médica que deseen ampliar su campo laboral, estudiantes de Farmacia, Medicina, y otras ramas de la salud.

**Objetivos del curso**

- **Fomentar** estrategias de aprendizaje autónomo a través de un modelo de enseñanza flexible e innovador.
- **Mejorar** competencias para las tareas de comercialización difusión y exhibición de productos farmacéuticos de venta libre, cosméticos y bienestar.
- **Profesionalizar la labor diaria:** actualización continua, vocación de servicio y creación de valor.

**Curso Arancelado**

**Incluye:** material de estudio y certificado de asistencia avalado por el Instituto Regional del Sur (IRS). Más de 20 años de trayectoria en Educación de Nivel Superior.

**Valor:** dos cuotas de \$3.000.- o un pago de \$5.500.- La inscripción se realiza personalmente en la Administración del IRS (Güemes 231). Debe presentarse copia de DNI. Estudiantes de la zona consultar.

- **Consultas:**  291 6 440171



## Nueva Propuesta de Capacitación 2021 Agente de Propaganda Farmacéutica - APF

### ¿Qué actividades realiza un APF?

La incorporación al Mercado de la Salud significa el ingreso en un atractivo campo de actuación, marcado por el dinamismo, los continuos desafíos y posibilidades de crecimiento tanto profesional como personal.

El Agente de Propaganda Farmacéutica (APF) es la conexión entre la Industria Farmacéutica y los farmacéuticos para la distribución y la venta de los productos de los laboratorios que representa. Es decir, mediante las habilidades adquiridas en las relaciones interpersonales, trata con farmacéuticos, encargados de farmacia y personal administrativo con el objetivo de transmitir información sobre una amplia variedad terapéutica de venta libre, productos cosméticos y de bienestar, convenciendo con fuertes conocimientos acerca de los beneficios y efectos positivos de estos.

En definitiva, sus tareas principales son la apertura y mantenimiento de cuentas, exhibición del producto en el punto de venta (PDV), colocación y gestión de material de merchandising (POP), venta de transfers, relevamiento de información propia y de la competencia.

### Programa de Estudios

#### Módulo I: Responsabilidades de la Farmacia y del Farmacéutico

**Objetivo:** conocer el ámbito de inserción laboral, su organización y los diferentes perfiles profesionales.

#### Contenidos

Historia de la farmacia. La farmacia moderna.

Colegios y Cámaras. Tipos de Farmacias. Farmacia Hospitalaria.

Algunas consideraciones sobre el sistema de salud. Situación sanitaria del país.

Problemas sanitarios y económicos por el uso inadecuado de medicamentos OTC.  
Medicamentos más usados en la automedicación.



## Nueva Propuesta de Capacitación 2021 Agente de Propaganda Farmacéutica - APF

El papel del farmacéutico en el sistema de salud. Misión de la profesión farmacéutica. Principales funciones según el Dr. Bernardo A. Houssey. Estado actual de la profesión farmacéutica. Diferencias Médico/Farmacéutico.

Modelos exitosos de atención farmacéutica en el mundo.

### **Módulo II: Marketing de Productos Farmacéuticos**

**Objetivo:** incorporar instrumentos de gestión.

#### **Contenidos**

Cadena de comercialización de los fármacos. La importancia de cada eslabón.

Condiciones de venta: venta libre (OTC), venta bajo receta (RX), venta bajo receta común archivada, venta bajo receta oficial de archivo.

Estructura del Plan de Marketing.

Análisis FODA de la industria farmacéutica, de productos y de organizaciones.

Las 4 P del Marketing Farmacéutico. Los 5 niveles del producto.

Productos médicos y productos cosméticos en la farmacia. Nutracéuticos (UTC). Productos Wellness. Dermocósmética o dermofarmacia.

Packaging de productos de salud y belleza.

Aplicaciones del Branding (desarrollo de marca) al mercado farmacéutico.

El rol de la comunicación publicitaria de los productos OTC. Regulación de la publicidad de medicamentos en Argentina. Papel de la ANMAT. Publicidad no tradicional (PNT). Trade Marketing. Merchandising en la farmacia. Material POP.

### **Módulo III: Negociación y venta**

**Objetivo:** entender que la negociación es una forma de lograr algo que tiene el otro y que esto no derive en un conflicto.



## Nueva Propuesta de Capacitación 2021 Agente de Propaganda Farmacéutica - APF

### Contenidos

Marketing farmacéutico. Buenas prácticas del APF en Farmacia.

Visión moderna de la fuerza de ventas. Vender es una profesión. Las Objeciones abren la puerta de la venta. Tipificación de cierres de venta. La influencia personal del vendedor sobre el comprador. La comunicación no verbal del cliente. Situaciones que pueden afectar la relación cliente-vendedor. Tipos de cliente. El cliente técnico. Cross Selling y Selling Up.

Negociación efectiva con beneficios mutuos. Técnicas de negociación para optimizar los recursos disponibles al momento de presentar los medicamentos. La negociación no es un combate. La estrategia de penetración. Trato con personas difíciles. Negociación Posicional Vs Negociación Efectiva. Negociar: un estado de ánimo. Astucias del buen negociador.

Principales competencias para alcanzar los objetivos a través de un fuerte liderazgo. Autoestima. Escucha empática. Inteligencias emocional y social. Entrenamiento práctico en Posicionamiento Personal.

### Evaluación

Realización de Actividades que se entregan por plataforma.

### Docente a cargo Esp. Lic. Ana Clara Zanconi

Licenciada en Publicidad y Analista en Medios de Comunicación Social. Especialización en Ingeniería Gerencial. Estudios de posgrado en Marketing. Título de Formación Docente Nivel Superior. Una década como Asesora de Marketing del diario La Nueva. Experiencia en investigación de mercado realizados para diferentes compañías locales y nacionales. Publicación de numerosos estudios de opinión pública. Entrenadora de equipos de venta y telemarketing. Diseño y puesta en marcha de actividades promocionales. Coaching en Habilidades Sociales para profesionales de distintas orientaciones. Docente universitaria de grado y pregrado. Formadora de visitantes médicos y agentes de propaganda farmacéutica en competencias comerciales y



## Nueva Propuesta de Capacitación 2021 Agente de Propaganda Farmacéutica - APF

negociación. Coordinadora de jornadas de capacitación en la Asociación de Agente de Propaganda Médica de Bahía Blanca como docente del IRS.

